Der Holzhandel Lübecks

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Philosoph. Fakultät der Universität Leipzig

vorgelegt von

Hermann Hannemann

aus Lübeck.

ACAD.
LUGD. BAT.
BIBL.

Lübeck.
Druck von H. G. Rahtgens.
1915.

Angenommen von der II. Sektion auf Grund der Gutachten der Herren Bücher und Schmid.

Leipzig, den 31. Juli 1914.

Der Procancellar: Kirchner.

Inhalts-Verzeichnis.

Seite

Kapitel I: Geschichtliche Entwicklung des Lübecker Holzhandels 7

Kapitel II: Die Holzware, ihr Ursprung, ihre Bearbeitung und ihr Absatz 31

Kapitel III: Handelsusancen 61

Kapitel IV: Organisation und Preisbildung im Holzhandel . . . 76

Kapitel V: Arbeitsverhältnisse des Lübecker Holzhandels 95

Schluß: Die Aussichten des Lübecker Holzhandels 105

Literatur-Verzeichnis.

Wehrmann, Die älteren Lübeckischen Zunftrollen, 2. Auflage, Lübeck 1872.

Endres, Handbuch der Forstpolitik. Berlin 1905.

Endres, Artikel „Forsten" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Auflage, Jena 1909. Bd. 4.

Gayer, Die Forstbenutzung. 8. Auflage, Berlin 1894.

Marchet u. Exner, Holzhandel und Holzindustrie der Ostseeländer, Weimar 1876.

Marchet, Der Holzhandel Norddeutschlands. Leipzig und Wien 1908.

Laris, Handelsusancen im Weltholzhandel und -verkehr. Berlin und Gießen 1889.

Laris, Holzproduktion, Holzverkehr und Holzhandelsgebräuche in Deutschland. Eisenach 1907.

Ortel, Der Handel mit russischen Hölzern. Berlin 1895.

Uhlmann, Der deutsch-russische Holzhandel. Dissertation Tübingen 1905.

Söderberg, Die Handelsbeziehungen zwischen Schweden und Deutschland. Dissertation Leipzig 1906.

Hufnagl, Der Holzhandel in seinen Grundlagen, Wegen und Zielen. Wien 1904.

Schröter, Der Leipziger Nutzholzhandel. Dissertation Leipzig 1901.

Dankelmann, Die deutschen Nutzholzzölle. Berlin 1883.

Dazu kommen die Handelskammerberichte, die Wrackordnungen, einzelne Angaben des Deutschen Handelsarchivs und der Fachzeitschriften, vor allem aber ein Vortrag von Herrn B. Peters, Lübeck, über den Lübecker Holzhandel, der im Druck nicht erschienen ist, mir aber in dankenswerter Weise zur Verfügung gestellt wurde. Ihm sind besonders die Angaben des historischen Teils entnommen, soweit sie nicht auf persönlichen Mitteilungen beruhen.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546828_0032

Kapitel I.

Geschichtliche Entwicklung des Lübecker Holzhandels.

Seit dem Ende des 18. Jahrhunderts hat in der Holznutzung eine bedeutende und wichtige Verschiebung stattgefunden. Durch den aufkommenden Gebrauch von Kohle und Petroleum ging die Bedeutung des Brennholzkonsums zurück. Dagegen nahm der Verbrauch von Nutzholz nicht nur absolut, sondern auch relativ zu. Wenn auch der Ersatz organischer Stoffe durch anorganische beim Häuserbau immer weiter fortgeschritten ist, und wenn auch der Hausverbrauch hölzerner Gefäße und Gerätschaften immer weiter eingeschränkt worden ist, so hat doch auf der anderen Seite das Holz zum Ersatz anderer Stoffe dienen müssen. Seit den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts hat sich vor allem eine Industrie entwickelt, die einen überaus starken Holzkonsum aufweist. Es ist dies die Holzstoff-Fabrikation. Außerdem wird aus Holz neuerdings Terpentin, Spiritus, Holzessig, Holzgeist, Holzseide usw. gewonnen; auch dient es als Straßenpflaster. Die holzverarbeitenden Gewerbe des Mittelalters sind infolge Bedarfsverschiebung immer weiter in den Hintergrund getreten. Die einstmals mächtigen Zünfte, namentlich die der Böttcher, Kistenmacher, Kontor- und Paneelenmacher, Pantoffelmacher, Schiffszimmerleute usw., verloren ihre Bedeutung, seitdem Metallgeschirre, eiserne Schiffe u. dgl. an die Stelle der alten hölzernen traten. Gerade in einer Hafenstadt wie Lübeck nahmen diese Gewerbe eine

hervorragende Stellung ein. Zum Schiffbau wurde namentlich zur Blütezeit der Hanse eine Unmenge Holz benötigt. Da nun Lübeck besonders berufen war, den Verkehr mit den nordischen Ländern zu vermitteln, spielte auch der Fischhandel eine große Rolle. Hierfür waren große Mengen von Fässern erforderlich, die von der Lübecker Böttcherzunft hergestellt wurden. Daß infolgedessen schon frühzeitig in Lübeck eine Holzeinfuhr aus dem Auslande nötig war, kann keinem Zweifel unterliegen, da die Stadt nicht über genügend eigene Waldungen verfügte. Dies findet auch seine Bestätigung in den Zunftrollen[1]). Es handelt sich um einen regelmäßigen Holzimport, besonders aus Schonen und Finnland, der durch Lübecker Kaufleute vermittelt wurde. Leider lassen sich über seinen Umfang und seine Organisation keine Angaben finden. In den Zunftrollen ist nur über die Art des Einkaufs seitens der Lübecker Handwerksmeister Näheres enthalten. Kein Meister durfte das im Frühjahr zuerst eintreffende Holz im Vorkauf kaufen, sonst mußte er es zum Einkaufspreis unter das Amt verteilen. Das später ankommende Holz mußte zu des Amtes Bedürfnis erst drei Tage auf dem Markte resp. am Hafen ausgestellt werden. Erst dann stand es den Meistern frei, nach eigenem Belieben einzukaufen. Auch fertige Holzwaren, wie Faßdauben und -bänder, wurden häufig eingeführt. Zu ihrer Anfertigung begaben sich wohl auch Lübecker Handwerker in die Produktionsländer, um dort an Ort und Stelle die benötigten Waren anzufertigen.

Wie aus den folgenden Ausführungen hervorgeht, ist der heutige lokale Verbrauch des eingeführten Holzes stark

[1]) Vgl. Wehrmann, Die älteren Lübeckischen Zunftrollen. 2. Auflage, Lübeck 1872, a. versch. Orten.

zurückgegangen. Nach der Berufs- und Betriebszählung vom 12. Juni 1907 gab es in der Abteilung „Industrie der Holz- und Schnitzstoffe“ (XII a—c) insgesamt 380 Betriebe, wovon 334 Hauptbetriebe waren. Sie beschäftigten zusammen am Zählungstermin 1814 Personen. In diesen Zahlen sind aber auch die Sägemühlen und Hobelwerke einbegriffen, die weitaus den größten Teil der Arbeiter beschäftigten. Daß sie nicht zu den Abnehmern der Lübecker Holzhändler zählen, wird in einem späteren Kapitel näher ausgeführt werden. Sie gehören ausnahmslos direkt zum Holzhandel.

Mit dem Niedergang der Hanse waren auch die Handelsverbindungen Lübecks mit den nordischen Staaten fast ganz vernichtet worden. Für den geringen Bedarf an Holz, den das stagnierende Wirtschaftsleben Lübecks aufwies, genügten auch die eigenen Waldungen sowie der Überfluß der Nachbargebiete Mecklenburgs, Lauenburgs und Holsteins. Erst als sich im ganzen Westen Deutschlands der Waldmangel bemerkbar machte, der eine größere Einfuhr fremden Holzes verlangte, konnte Lübeck wieder eine bedeutende Stellung im Ostseeholzhandel erlangen.

Es sei nochmals betont, daß nicht altüberlieferte Handelsbeziehungen, nicht etwa Handelsprivilegien in den nordischen Reichen, die Lübeck seiner früheren Vorherrschaft verdankte, die Veranlassung waren, sondern lediglich die günstige geographische Lage am südwestlichen Ende der Ostsee, welche die volle Ausnutzung der billigen Seefracht auf der Ostsee gestattete.

Des Holzhandels wird zuerst im Jahre 1743 Erwähnung getan, und zwar in einer Aufstellung der Lübecker Kaufmannschaft. Es werden sieben Handelshäuser aufgezählt,

die neben anderen nordischen Waren auch Bretter und Bohlen führten. Da der Holzhandel zwecks Vorrathaltung große Lagerplätze verlangt, konnte er in der umwallten Stadt nur geringen Umfang annehmen. In den steilen, engen Straßen, die vom Mittelpunkt der Stadt gegen Westen zur Trave hinabführten, fristete er ein bescheidenes Dasein. Es ist bemerkenswert, daß von vornherein nur geschnittene Hölzer importiert wurden. Das unbearbeitete Holz konnte die teuren Frachten nicht tragen. Das war ein Grund mehr, die Einfuhr in bescheidenen Grenzen zu halten, da sich in den nordischen Exportstaaten die Sägeindustrie auf vereinzelte Wassermühlen des Binnenlandes beschränkte[2]).

In diese bescheidenen Verhältnisse griffen dann die Kriegsereignisse der napoleonischen Zeit, jeden Fortschritt hemmend, ein. An eine Vergrößerung war in jenen Jahren nicht zu denken. Neben zahlreichen Geldabgaben mußten die Kaufleute auch ihre gesamten Holzvorräte hergeben, die bei der Befestigung des Hafens Travemünde und Hamburgs Verwendung fanden.

Nach den Freiheitskriegen wurden die Befestigungen teilweise beseitigt, wodurch es dem Holzhandel ermöglicht wurde, sich außerhalb der eigentlichen Stadt Lagerplätze zu schaffen, welche die Grundlage für die spätere Ausdehnung gaben. Im Jahre 1818 errichtete die Stadt auf ihre Rechnung die ersten sechs festen Lagerplätze auf dem westlichen Traveufer. Sie lagen der Stadt gegenüber auf den sogenannten Bleichen und umfaßten etwa 43 000 Quadratfuß. Da keine direkte Brückenverbindung mit der Stadt bestand, erforderte

[2]) Nach dem Vortrag des Herrn B. Peters, desgl. das Folgende.

die Abfuhr einen größeren Umweg. An sie schloß man weiter südlich zwanzig Plätze an, die infolge der Brückennähe eine bequemere Abfuhr gestatteten. Sie hatten eine Gesamtfläche von etwa 70 000 Quadratfuß. Wegen der leichteren Abfuhr erbrachten sie bedeutend höhere Pachterträge; während die ersten pro Jahr 283 Courant-Mark oder 11 Schilling für 100 Quadratfuß einbrachten, brachten die letzteren 1403 Courant-Mark oder 2 Courant-Mark für 100 Quadratfuß.

Immer noch ist der Holzhandel kein von den anderen Handelsgeschäften abgesonderter Handelszweig. Noch im Jahre 1850 führt das Adreßbuch für Lübeck auch bei den Geschäften, die sich mehr und mehr schon für den Holzhandel spezialisiert hatten, folgende anderen Geschäftszweige auf: Kommissions- und Speditionsgeschäfte, Handel mit Kramwaren, Baumaterialien, Mauersteinen, Schiffsproviant, Gewürzen, Fetten usw. Da der Holzhandel ganz besonders spezialisierte Geschäftskenntnisse erfordert, wird dies erst verständlich, wenn man bedenkt, daß der damalige Handel noch lange Zeit auf Tausch und nicht auf Kauf beruhte. Die Lübecker Händler hielten fast ausnahmslos ein reiches Lager an Kurzwaren, für die sie die Produkte des Nordens eintauschten. Daß sie dabei ihren Vorteil genügend zu wahren wußten, kann bei dem geringen Verständnis der nordischen Exporteure, die großenteils noch Bauern waren, nicht wundernehmen.

Der moderne Holzhandel beginnt mit der Errichtung der oben erwähnten Lagerplätze. Nach dem Umfang der Absatzgebiete kann man zwei Perioden unterscheiden:

1818—1851 ist der Absatz nur lokal und erstreckt sich auf die Nachbarschaft nur soweit, wie die Abfuhr leicht und schnell zu bewerkstelligen ist.

Seit 1851 beginnt die Erschließung des Hinterlandes durch den Bau von Eisenbahnen. Dadurch wird der lokale Absatz allmählich völlig in den Hintergrund gedrängt, und Lübeck wird der Haupteinfuhrhafen nordeuropäischen Holzes für ganz Mittel- und Westdeutschland.

In der ersten Periode hielt sich der Handel zunächst noch in bescheidenen Grenzen. Der Unternehmungsgeist der städtischen Bevölkerung und der allgemeine Wohlstand hoben sich nur langsam. Die Bautätigkeit in der Stadt war gering, die Schiffahrt und der Schiffbau vor allem stark reduziert, fast ganz verschwunden. Die Stadt zu erweitern, lag kein Bedürfnis vor, und die solid gebauten alten Häuser der inneren Stadt brauchten selten einen Ersatz. Dagegen begann sich in der Nachbarschaft auf dem Lande neues Leben zu regen. Die Abfuhr erfolgte zu Wasser per Kahn oder zu Lande mit Geschirr. Der wichtigste Wasserweg für den Absatz war der in den Jahren 1390—1398 von Heinrich dem Löwen angelegte Stecknitzkanal. Er war 21 km lang und verband die Trave mit der Elbe unterhalb von Lauenburg. Auf ihm erfolgte die Abfuhr nach Hamburg und ins Lauenburgische. Der Travelauf war flußaufwärts nicht weit zu benutzen, dagegen bezogen die Mecklenburger das Lübecker Holz, indem sie es flußabwärts bis Dassow führten und von dort mit Geschirr abholten.

Größer war der Absatz durch Geschirrabfuhr, durch die weite Teile von Holstein und Lauenburg mit Holz versorgt wurden. Namentlich die Straßen nach Oldesloe und Ratzeburg waren stark in Anspruch genommen. Zahlenmäßig läßt sich der Umfang des damaligen Holzhandels leider nicht mehr erfassen.

Im Jahre 1851 wurde die erste Eisenbahnlinie eröffnet. Sie verband Lübeck mit Büchen, hat aber den Holzhandel direkt wenig beeinflußt. Wichtig wurden dagegen die anderen Linien, die in kurzen Abständen diesem bescheidenen Anfang folgten: die Linien Lübeck—Hamburg 1865, Lübeck—Kleinen 1870, Lübeck—Eutin 1873. Den Abschluß bildete dann 1874 die Eröffnung der Linie Hamburg—Venloe, die einen direkten Absatz in die Industriegebiete Rheinlands und Westfalens möglich machte.

Diese Entwicklung brachte es mit sich, daß die Holzhandlungen ihre Lagerplätze erweitern mußten. Hierzu war in der unmittelbaren Stadtnähe kein Raum mehr vorhanden; auch waren mit dem wachsenden Ausdehnungsbedürfnis der Stadt die Bodenpreise in ihrer Nähe beträchtlich gestiegen. So hatte man sich entschlossen, die Befestigungen des Außenhafens zu beseitigen und die entstandenen Flächen zu städtischen Holzlagerplätzen einzurichten. Sie wurden teilweise bereits im Jahre 1851 dem Verkehr übergeben. Ein Teil der alten Lagerplätze hatte schon längere Zeit vorher außer Betrieb gesetzt werden müssen, um dringend notwendig gewordenen städtischen Anlagen Platz zu machen. Auch bedingte die Ausdehnung des Eisenbahnnetzes nunmehr weitere Räumungen. Die neuen Plätze, 20 an Zahl, hatten eine Gesamtfläche von zirka 215 000 Quadratfuß und brachten der Stadt 5024 Courant-Mark Pacht ein[3]). Die Größe der einzelnen Plätze schwankte zwischen 80 000 und 12 000 Quadratfuß. Der Pachtsatz betrug 2 Courant-Mark 8 Schilling für je 100 Quadratfuß, das bedeutete trotz ungünstigerer Lage

[3]) Die Angaben wieder nach dem Vortrag des Herrn B. Peters.

eine bedeutende Steigerung der Preise gegen früher. Die Pachtzeit war fünf Jahre. 1866 wurde der Pachtsatz auf 3 Courant-Mark und 1871 auf 3 Courant-Mark 8 Schilling erhöht. Zwei Plätze blieben dem Konsignations- und Speditionshandel vorbehalten. Sie wurden monatweise verpachtet für 8 Schilling bei Bretterlagerung und 6 Schilling bei Sparrenlagerung.

Im Laufe der Zeit hatte nämlich der Holzhandel sein altes Gesicht verloren. Der Tauschhandel mit seinen primitiven Formen war mit dem fortschreitenden Wachsen kaufmännischen Geistes bei den nordischen Exporteuren dem Kaufhandel gewichen. Namentlich zwei Formen kamen zur Anwendung: entweder schickte der nordische Händler seine Waren an Geschäftsfreunde in Konsignation oder er kam mit freien unverkauften Sendungen, für die er auf eigene Faust Käufer suchte, persönlich nach Lübeck. Die Konsignationssendungen waren häufig an Firmen gerichtet, die sich im allgemeinen gar nicht mit Holzhandel befaßten. Ihre Verteilung an die Interessenten erfolgte unter der Hand oder auf Auktionen. Die Konkurrenz unter den Holzhändlern nahm jetzt schärfere Formen an, namentlich bei den frei ankommenden Sendungen. Die Interessenten fuhren den einlaufenden Schiffen bis vor Travemünde hinaus entgegen und suchten sich schon an Bord die Ware streitig zu machen. Dadurch gelang es den nordischen Händlern leichter, ihren Vorteil wahrzunehmen, als bei dem früheren Tauschverhältnis und bei den Konsignationssendungen, bei denen der Löwenanteil in die Taschen der gewiegten Lübecker Händler floß. Beim Absatz der Ware ist zu beachten, daß der Holzhändler noch die Kunden abwartete, nicht etwa sie aufsuchte. Da die Lagerplätze und Kontore aller Holzhändler

beieinander lagen, war dies für den Käufer günstig, insofern er leicht Vergleiche anstellen konnte. Allerdings soll die Konkurrenz unter den Händlern auch dazu geführt haben, daß der Kunde unter nichtigem Vorwand aus dem einen Kontor ins Freie gelockt und dann mit sanfter Gewalt ins Konkurrenzlager geschleppt wurde.

Der stark erweiterte Absatz und die sich überall steigernde Bautätigkeit nach dem französischen Kriege gaben dem Holzhandel Gelegenheit zu kräftigem Aufschwung durch richtige Ausnutzung der Konjunktur. Manche alte Firma, die sich der neuen Zeit nicht mehr anpassen konnte oder wollte, ging dabei zugrunde oder verlor doch ihre frühere hervorragende Stellung. Dagegen gelang es tüchtigen Geschäftsleuten gerade in dieser Zeit, die Geschäfte zu hoher Blüte zu bringen.

Im Jahre 1874 erwarb die erste Firma eigene Grundstücke, da sich eine Erweiterung der Lagerplätze als dringend notwendig herausstellte. Ihr folgte bald eine große auswärtige Firma, die im gleichen Jahre eine selbständige Zweigniederlassung in Lübeck begründete. Bis 1889 war allmählich der gesamte Holzhandel aus der Nähe der Stadt verdrängt, dagegen dehnten sich unterhalb der Stadt auf dem linken Traveufer riesige Lagerplätze aus. Erst in neuerer Zeit hat man wieder begonnen, auch an anderen Orten des Hafens Lagerplätze zu errichten, die zum Teil Eigentum der betreffenden Firmen sind, meist aber von der Stadt verpachtet werden, bis sie der Ausdehnung der Stadt zum Opfer fallen.

Mit dem Jahre 1874 greift auch eine bessere sachkundige Pflege des lagernden Holzes um sich. Während bis dahin die Lagerbestände Wind und Wetter schutzlos preisgegeben waren, fing man nunmehr an, für die empfindlicheren Sorten

eigene Lagerschuppen zu errichten, die zwar der Luft genügend Zutritt gestatten, um ein gründliches Austrocknen zu ermöglichen, aber vor dem schädlichen Wechsel zwischen Nässe und brennender Sonne schützen.

Gleichzeitig nahm auch der Holzhandel eine weitergehende Verarbeitung des Holzes in den Bereich seiner Tätigkeit auf. Seit 1850 bestand unabhängig vom Holzhandel eine Furnierschneiderei, welche die wertvolleren Hölzer der Umgebung verarbeitete. Der industrielle Aufschwung und die gesteigerte Bautätigkeit verlangten aber jetzt derartig viele Hobelwaren, daß die althergebrachte handwerksmäßige Herstellung der Nachfrage nicht mehr genügen konnte. Lohnhobeleien mit Maschinenbetrieb waren damals in Deutschland noch so gut wie gar nicht vorhanden. Deshalb bemächtigte sich der holzproduzierende Norden auch dieses Industriezweiges, da inzwischen zuerst Norwegen, dann aber, schnell es überflügelnd, Schweden einen glänzenden industriellen Aufschwung in der Holzverarbeitung genommen hatten. Der deutsche Markt wurde mit fertigen Holzwaren, wie Hobeldielen, Türen, Fenstern usw., von Schweden derartig überflutet, daß die deutsche Industrie schwer geschädigt wurde. Erst das Jahr 1879 brachte durch die Schutzzollgesetzgebung eine Besserung der Lage. Die Zollsätze waren nur gering: für je 100 kg behauenes, gesägtes und weiter verarbeitetes Holz 0,10 ℳ, 0,25 ℳ und 1,— ℳ. Die Einfuhr von Schnittwaren konnte dadurch nicht unterbunden werden, dagegen genügte der Zollsatz von 1 ℳ für fertige Holzwaren, um die Einfuhr einfacher Hobeldielen, die unter diese dritte Rubrik fielen, zu kostspielig zu machen. Im allgemeinen erfolgt die Aufbereitung des Holzes am besten am Produk-

tionsort. Hier ist am leichtesten Massenproduktion möglich, die fertige Ware ist wertvoller und kann einen weiteren Transport tragen. Ist dies aber nicht möglich, so eignet sich auch der Konsumtionsort, da man sich hier den speziellen Bedürfnissen am besten anpassen kann. Derartige Unternehmungen waren, wie gesagt, damals in Deutschland kaum vorhanden. Der Holzhandel vereinigt nun in seiner Hand noch so große Holzmassen, daß für ein größeres industrielles Unternehmen die Möglichkeit fortgesetzter Produktion gegeben ist, zumal der Holzhändler die Bedürfnisse seiner Kunden kennen muß und in stillen Zeiten auf Vorrat arbeiten lassen kann. So lag dem Handel die Pflicht ob, auch in Lübeck die Verarbeitung des Holzes in die Hand zu nehmen. Das war um so leichter, als die Marktlage günstig war. So entstanden die drei größten Hobelwerke Lübecks als Glieder der drei größten Holzhandlungen in den Jahren 1878, 1883 und 1889. Erst später nahmen auch kleinere Firmen die Verarbeitung auf, während andere noch heute reinen Holzhandel treiben. Verlangen ihre Kunden gehobelte Waren, so lassen sie diese in Lohnhobeleien herstellen, deren mehrere seit längerer Zeit existieren.

In diese Periode fallen nun drei Ereignisse, die entscheidenden Einfluß auf Lübecks Stellung im Ostseehandel, namentlich im Holzhandel, hatten: die Korrektionen des Travefahrwassers, der Bau des Nordostseekanals und der Bau des Elbe-Trave-Kanals.

Das Fahrwasser der Trave zeigte im Anfang des 19. Jahrhunderts an der Mündung nur eine Tiefe von etwa 9 Fuß und wies außerdem in seinem Laufe bis zur Stadt zahlreiche Windungen auf, die der Schiffahrt gefährlich werden konnten.

Hier griffen Korrektionen ein in den Jahren 1850—1854, 1872, 1879—1883 und 1902. Die Windungen wurden durch gerade Durchstiche möglichst ausgeschaltet und der Wasserstand allmählich im ganzen Lauf bis auf 8 m vertieft, so daß jetzt große Schiffe mit 7 m Tiefgang die Stadt erreichen können. Dadurch wurde es ermöglicht, daß auch die großen Dampfer, mit denen gelegentlich Holz aus Amerika direkt bezogen wird, bis an die Lagerplätze gelangen können.

Beeinflußte dies den Handel günstig, so war bei den beiden Kanälen das Gegenteil der Fall. Durch den Nordostseekanal wurde ein bedeutender Teil des Holzhandels in das Nordseegebiet hinübergezogen. Hamburg und Bremen richteten regelmäßige Fahrten nach den nordischen Holzexportländern ein, und auch für fremde Dampfer kam die kleine Erhöhung der Holzfrachten kaum hindernd in Betracht, da sie in den großen Häfen Hamburg und Bremen leichter auf eine gute Rückfracht rechnen konnten als in dem relativ kleinen Lübeck. Auf jeden Fall konnten die hohen Bahnversandkosten von Lübeck durch die etwas erhöhte Fracht bis zu den Nordseehäfen nicht aufgehoben werden. Namentlich Bremen verstand es, den Lübecker Konkurrenten die seit den siebziger Jahren behaupteten Absatzgebiete Rheinlands und Westfalens zu entreißen. So zeigt die Bremer Holzeinfuhr ein Wachstum, mit dem sich die stetig, aber langsam steigende Lübecker nicht messen kann. Auch Holstein ging als Absatzgebiet dem Lübecker Handel großenteils verloren.

Hierin offenbarte sich am besten, wie sehr der Holzhandel von günstigen Verkehrswegen abhängig ist. Lübeck liegt in der südwestlichsten Ecke der Ostsee; man konnte bis dahin den billigen Wasserweg in der vollen Länge aus-

nutzen. Die Seefahrt um Jütland herum in die Nordsee war gefährlich und nahm bedeutend mehr Zeit in Anspruch. Man zahlte lieber die höhere Bahnfracht. Dies änderte sich, sobald die direkte Verbindung zwischen Ostsee und Nordsee hergestellt war. Der Kanal bildet die direkte ungefährliche Fortsetzung der Ostsee. Dadurch ist Lübeck für die westdeutschen Gebiete zu entfernt geworden.

Die ärgste Enttäuschung aber brachte die Eröffnung des Elbe-Trave-Kanals im Jahre 1900. Wohl gehen seitdem große Holzmengen auf dem Kanal elbwärts, aber es handelt sich hier nicht um gesteigerten Absatz der Lübecker Holzhändler, sondern im Gegenteil um ihre Ausschaltung. Die bedeutenderen Holzhändler und ein Teil der Industriellen des Inlandes, namentlich des Königreichs und der Provinz Sachsen, die bisher Kunden der Lübecker waren, lassen sich auf dem Kanal durch einen Spediteur die Holzwaren direkt aus den Produktionsländern zuschicken. Inwieweit das angebracht und vorteilhaft ist, soll weiter unten erörtert werden. Seitdem existiert der spezialisierte Holzspediteur. Er gewinnt Bedeutung als Konkurrent des eigentlichen Holzhändlers. Er übernimmt die Prüfung und den Umschlag des ankommenden Holzes im Lübecker Hafen, ev. mietet er auch eigene Lagerplätze für seine auswärtigen Geschäftsfreunde, welche die Lagerbestände nach Bedarf abrufen.

Der Lübecker Holzhandel führt seit alters fast ausschließlich Schnittware, die Einfuhr anderer Hölzer tritt ganz dahinter zurück. Seit Erbauung der Eisenbahn ist der lokale Absatz immer mehr zurückgegangen. Mit dem stark erweiterten Absatzgebiet hängt es zusammen, daß die Firmen meist größeren Umfang haben. Ihre Zahl ist deshalb ziemlich

klein, es kommen höchstens etwa 10 in Betracht. An der Spitze stehen die drei großen Firmen, die zuerst die Hobelindustrie aufgenommen haben. Bei ihnen beträgt der Absatz in die Nachbarschaft nach einer Schätzung ungefähr 10 % des Gesamtabsatzes. Natürlich wechselt sein Umfang bei den verschiedenen Firmen; die kleineren sind mehr auf den lokalen Absatz angewiesen. Die älteste Firma stammt ungefähr aus der Mitte des 18. Jahrhunderts, alle anderen aber sind erst um die Mitte des 19. Jahrhunderts entstanden. Sie haben im allgemeinen die Form offener Handelsgesellschaften, daneben kommt aber auch die Form der Kommanditgesellschaft oder Gesellschaft m. b. H. vor. Eine schon angedeutete Scheidung besteht darin, daß einzelne mit industriellen Unternehmungen verbunden sind, während andere reine Holzhandlungen blieben. Daneben gibt es mehrere Lohnhobeleien und Sägewerke, die auch einen unbedeutenden Holzhandel treiben. Über die Zweckmäßigkeit der Verbindung beider Unternehmungen gehen die Ansichten auseinander. Früher scheinen die Hobeleien einen höheren Gewinn abgeworfen zu haben, jetzt werden sie vielfach als ein Übel betrachtet, welches das Risiko des Handels unnötig vermehrt, zumal die Arbeiterverhältnisse viel zu wünschen übrig lassen. Vor allem erfordert ihre Anlage eine bedeutende Kapitalfixierung, während im Holzhandel das umlaufende Kapital das stehende bedeutend übertrifft. Der Umschlag kann in der Regel nur einmal im Jahre erfolgen. Die Einkäufe und Löhne, Versicherung und andere Spesen müssen bezahlt werden, lange bevor das Holz wieder abgesetzt ist. Fixes Kapital sind die Lagerplätze mit Verwaltungsgebäuden und Lagerschuppen. Dazu kommt ev. eigenes Geschirr, be-

sonders aber Leichter, das sind Kähne, die zur Beförderung oder bei Platzmangel auch zur zeitweiligen Lagerung des Holzes dienen. Neuerdings haben sich auch einzelne Firmen eigene Motorboote zum Schleppen der Leichter zugelegt. Da die Einfuhr fast ausschließlich auf dem Seeweg erfolgt, haben fast alle Lagerplätze Landungsanlagen für Seeschiffe, zum mindesten liegen sie an Wasserläufen, auf denen das Holz durch Leichter befördert werden kann. Für den Absatz ist außerdem direkter Anschluß an das Eisenbahnnetz erforderlich. Die Hobeleien und Sägewerke erfordern besonders solide Gebäude und überaus kostspielige Maschinenanlagen. Während sie bisher mit Dampfkraft arbeiteten, gehen die größeren Firmen neuerdings zum elektrischen Antrieb über.

Zu den Auslagen für Versicherung der Ware und der Arbeiter tritt ein stetiges Steigen der Arbeitslöhne, während die wachsende Konkurrenz ein entsprechendes Steigen der Preise verhindert. Der ruhige Geschäftsgang der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit kleinem Absatz, aber hohem Gewinn hat einem heißen Ringen um den Erwerb von Kunden Platz gemacht. Der Massenabsatz bei kleinem Gewinn muß diesen Ausfall wieder gutmachen. Ein Gefühl der Unsicherheit beherrscht den Markt, da jeder neue Kunde gern genommen wird, auch wenn dadurch eine ungesunde Kreditwirtschaft einreißt. Nur zu oft findet der Holzhändler eine Zahlung der gelieferten Ware nur durch die Eintragung einer Hypothek.

Den Umfang des gesamten jährlichen Umsatzes dem Werte nach festzustellen, ist nicht möglich. Genaue Angaben sind nur über die seewärtige Einfuhr vorhanden, doch läßt sich auch hier nicht ermessen, wieviel von der Einfuhr in Lübeck nur umgeschlagen wird und wieviel

der einheimische Holzhandel bezieht. Ebenso kommt nicht die gesamte Holzeinfuhr für den Holzhandel in Betracht, sondern nur einzelne Warensorten, was im nächsten Kapitel erörtert werden soll. Die Einfuhr mit der Bahn und auf dem Kanal ist gering; die An- und Abfuhr mit Geschirr läßt sich überhaupt nicht erfassen. Bei letzterer handelt es sich auch häufig nur um Laubhölzer der Nachbarschaft, die in Lübecker Sägewerken und Lohnhobeleien verarbeitet werden sollen. Mit der Bahn und auf dem Kanal kommen vor allem amerikanische Hölzer, die über Hamburg bezogen werden.

Für Zahlenangaben kommen in Betracht die „Tabellarischen Übersichten des Lübecker Handels", die von der Handelskammer herausgegeben werden, die Verkehrsstatistiken des Elbe-Trave-Kanals, der Lübeck-Büchener Eisenbahn-Gesellschaft, der Eutin-Lübecker Eisenbahn-Gesellschaft, der Preußischen Staatsbahn und der Mecklenburger Friedrich-Franz-Bahn. Berücksichtigt sind nur der Kanal und die Lübeck-Büchener Eisenbahn, da sie allein neben der seewärtigen An- und Abfuhr in Betracht kommen. Die aus den „Tabellarischen Übersichten" abgeleiteten Tabellen, die sich in gelegentlichen Abhandlungen finden, stimmen nicht immer überein, da nicht angegeben wird, welche Holzsorten berücksichtigt sind. Ebenso differieren die Angaben der ausländischen und der deutschen amtlichen Statistik, da die Auffassungen von Ursprungs- und Bestimmungsland voneinander abweichen[4]).

[4]) Für den Verkehr auf dem Kanal werden zwei Erhebungen angestellt, eine für die Reichsstatistik und die andere für die Handelskammer. Beide weichen erheblich voneinander ab, da formelle Verschiedenheiten bei der Erhebung vorhanden sind. Hier ist die genauere, nicht veröffentlichte Handelskammerstatistik verwandt.

Nach einer Umrechnung der verschiedenen Bemessungsangaben in metrische Zentner zu je 100 kg ergibt sich ungefähr folgendes Bild:

Die Holzeinfuhr Lübecks.

Jahr	seewärts	per Bahn	kanalwärts	insgesamt
1882	2 010 993[5])	26 295	—	2 037 288
1883	1 154 202[6])	32 659	—	1 186 861
1884	1 364 280[7])	33 745	—	1 398 025
1885	1 237 111	23 500	—	1 260 611
1886	1 420 152	25 828	—	1 445 980
1887	1 476 751	20 175	—	1 496 926
1888	2 177 871	25 230	—	2 213 101
1889	2 257 405	31 903	—	2 289 308
1890	1 566 049	26 560	—	1 592 609
1891	2 158 684	28 596	—	2 187 280
1892	2 162 458	29 380	—	2 191 838
1893	1 702 567	37 782	—	1 740 349
1894	1 672 380	33 623	—	1 706 003
1895	1 669 376	34 610	—	1 703 986
1896	1 909 779	38 759	—	1 948 538
1897	2 508 237	46 157	—	2 554 394
1898	2 077 219	47 092	—	2 124 311
1899	2 345 221	66 742	—	2 411 963
1900	2 569 817	43 298	15 900	2 639 015
1901	2 129 802	42 200	58 500	2 230 502
1902	2 520 385	32 350	52 500	2 605 235
1903	2 410 297	39 250	90 500	2 540 047
1904	2 507 326	63 580	81 100	2 652 006

[5]) und 48805 Stück.
[6]) = 3228 Stück.
[7]) = 2506 Stück.

Jahr	seewärts	per Bahn	kanalwärts	insgesamt
1905	3 180 351	43 380	42 430	3 266 161
1906	3 377 180	51 460	81 693	3 510 333
1907	3 716 770	45 450	52 217	3 814 437
1908	3 132 268	43 660	71 811	3 247 739
1909	3 515 686	47 560	47 870	3 611 116
1910	3 419 465	56 530	42 745	3 518 740
1911	3 869 595	53 840	69 755	3 993 190
1912	3 764 122	68 450	102 190	3 832 572

Die Holzausfuhr Lübecks.

Jahr	seewärts	per Bahn	kanalwärts	insgesamt
1882	25 249	731 073	—	756 322
1883	27 561	801 433		828 994
1884	27 870	958 650	—	976 520
1885	21 045	955 597	-	976 642
1886	17 139	938 328	-	955 467
1887	19 697	1 142 586	—	1 162 283
1888	13 725	1 401 620	—	1 415 345
1889	13 977	1 520 031		1 534 008
1890	21 797	1 356 989	-	1 378 786
1891	14 012	1 580 337	-	1 594 349
1892	11 099	1 419 781		1 430 870
1893	19 223	1 394 962		1 414 185
1894	28 826	1 332 628	-	1 361 454
1895	32 451	1 334 657		1 367 108
1896	108 578	1 548 891	-	1 657 469
1897	27 709	1 722 137	—	1 749 846
1898	35 154	1 905 676	-	1 940 830
1899	54 218	1 869 458		1 923 676
1900	34 659	1 837 290	141 400	2 013 349
1901	30 836	1 564 580	153 000	1 748 416
1902	42 416	1 705 130	212 000	1 959 546

Jahr	seewärts	per Bahn	kanalwärts	insgesamt
1903	42 225	1 640 290	364 000	2 046 515
1904	52 453	1 853 040	315 300	2 220 793
1905	51 329	2 018 860	550 300	2 720 489
1906	64 919	2 044 820	605 618	2 715 357
1907	47 987	1 954 250	509 129	2 511 366
1908	35 404	1 868 080	861 676	2 765 160
1909	41 498	1 979 470	679 090	2 700 058
1910	35 385	2 022 940	751 160	2 809 485
1911	42 944	2 073 200	632 175	2 748 319
1912	26 038	2 037 960	984 805	2 063 998

Bei der Beurteilung der gesamten Holzeinfuhr ist zu bedenken, daß sie sehr stark, je nach der Marktlage, schwankt. „Die Höhe der Holzeinfuhr und auch der Mehreinfuhr ist einer der zuverlässigsten Anhaltspunkte für den Stand der allgemeinen Wirtschaftsverhältnisse in Deutschland. Je größer der wirtschaftliche Aufschwung, um so größer ist die Holzeinfuhr. Ein Rückgang der Holzeinfuhr ist gleichbedeutend mit dem Rückgang der Industrie und des gesamten wirtschaftlichen Lebens. Dieses Gesetz ist so sicher und andererseits auch so empfindlich wirksam, daß die Rückwirkung der allgemeinen wirtschaftlichen Situation sich sogar von Monat zu Monat verfolgen läßt[8]).“ Allerdings kann sich diese Rückwirkung doch nicht immer sofort bemerkbar machen. Werden doch die Bestellungen auf längere Zeit im voraus gemacht und lassen sich nicht widerrufen. Erst wenn der Holzhändler

[8]) Vgl. Endres, Handbuch der Forstpolitik. Berlin 1905. S. 613.

infolge ungünstiger Konjunktur seine Lagerbestände nicht hat absetzen können, wird er im nächsten Jahre geringere Quantitäten einkaufen. Für die Gesamtbeurteilung kommt infolge dieser Schwankungen also weniger die Einfuhrzahl der einzelnen Jahre in Betracht als vielmehr die allgemeine Tendenz des Steigens und ev. der Durchschnitt wirtschaftlich gleichstehender Perioden. Endres führt die Berechnung für ganz Deutschland vom Standpunkt der Forstpolitik aus durch. Ein Vergleich mit Lübeck ist nicht möglich, da die Wirtschaftsbedingungen für das ganze Reich andere sind als für einen einzelnen spezialisierten Einfuhrhafen. Außerdem kommt in Betracht, daß in der deutschen Einfuhr die Einfuhr Lübecks aus Ostpreußen bereits enthalten ist.

In Prozentberechnung stellt sich für einige Jahre die Zu- und Abfuhr auf den verschiedenen Wegen etwa folgendermaßen:

	Zufuhr:	Abfuhr:
	1900:	
Gesamtsumme	263 902 t	201 335 t
Davon: Kanal	0,6 %	6,5 %
Bahn	3,5 %	90,5 %
seewärts	95,9 %	3,0 %
	1905:	
Gesamtsumme	326 616 t	272 049 t
davon: Kanal	1,4 %	20,4 %
Bahn	2,4 %	75,8 %
seewärts	96,2 %	3,8 %

		1910:
Gesamtsumme	351 874 t	280 949 t
davon: Kanal	1,4 %	26,8 %
Bahn	2,8 %	70,6 %
seewärts	95,8 %	2,6 %

Daraus geht hervor, daß der Eisenbahn durch den Kanal, namentlich bei der Abfuhr, eine starke Konkurrenz erwachsen ist. Der Anteil der seewärtigen Zu- und Abfuhr ist derselbe geblieben.

Die Holzzölle wurden schon gelegentlich der Schutzzollgesetzgebung des Jahres 1879 erwähnt. Es ist schon gesagt worden, daß sie auf die Einfuhr der rauhen Ware nur wenig Einfluß gehabt haben. Es sollen deshalb die Zollveränderungen seit 1879 nur kurz angeführt werden.

Der Zoll für unbearbeitetes oder lediglich in der Querrichtung mit Axt oder Säge bearbeitetes Holz betrug 1879 0,10 ℳ pro Doppelzentner (bei Verzollung nach dem Rauminhalt das sechsfache pro Festmeter). 1885 wurde er auf 0,20 ℳ gesteigert. Der Satz gilt auch heute noch im allgemeinen Tarif, im Vertragstarif von 1906 wurde er auf 0,12 ℳ ermäßigt. In der Längsrichtung beschlagenes Holz zahlte 1879 0,10 ℳ, 1885 0,40 ℳ (allgemeiner Tarif) und 0,30 ℳ (Vertragstarif 1892), 1906 0,50 ℳ (allgemeiner Tarif) und 0,24 ℳ. Gesägtes Holz kostete 1879 0,25 ℳ, 1885 1,— ℳ, 1892 0,80 ℳ, 1906 1,25 ℳ (a. T.) und 0,72 ℳ (Vertragstarif).

Wichtig ist, nach welchem Maßstab die Verzollung vorgenommen wird. Der Handel benutzt im allgemeinen zu seinen Berechnungen den Kubikinhalt, während aus

zolltechnischen Gründen die Verzollung am besten nach dem Gewicht vorgenommen wird. Die Durchführung nur eines Systems läßt sich kaum bewerkstelligen. Manche bearbeiteten Hölzer lassen sich nur schwer auf den Rauminhalt zurückführen, auch kann nicht jede eingeführte Waggonladung erst abgeladen werden zur genauen Vermessung. Andererseits würde das in Flößen ankommende Holz beim Verwiegen zu große Schwierigkeiten bereiten. Hier galt es nun, ein bestimmtes Zahlenverhältnis zwischen Gewicht und Inhalt herzustellen. Das ist sehr schwierig, weil das Holz je nach Baumart, Alter usw., vor allem aber nach dem Trockenheitsgrad, der zum großen Teil durch die Art der Bearbeitung mitbestimmt wird, verschieden ist. Im allgemeinen bleibt es den Interessenten überlassen, nach welcher Bemessungsart sie die Verzollung vornehmen wollen. Am gründlichsten wird vorgegangen, wenn von jeder Lieferung ein Teil, meist ein Waggon, verwogen und das so ermittelte Zahlenverhältnis der Umrechnung zugrunde gelegt wird. Die Verwiegung wird von der Zollbehörde selbst vorgenommen oder durch einen Angestellten der Firma, der zu diesem Zweck von der Zollbehörde eidlich verpflichtet ist. Bis zum Jahre 1902 galt für alle Hölzer das Verhältnis 1 Festmeter = 600 kg. Wer nun schweres Holz importierte, verzollte nach dem Rauminhalt, wer leichtes importierte, nach dem Gewicht. Dadurch gingen dem Reich beträchtliche Zolleinnahmen verloren. Deshalb wurde 1902 gelegentlich der Handelsverträge eine Differenzierung vorgenommen. Bei hartem Holz soll Rundholz im Verhältnis 1 Festmeter = 900 kg, Schnittholz und behauenes Holz im Verhältnis 1 Fest-

meter = 800 kg umgerechnet werden, während beim weichen Holz das alte Verhältnis einheitlich beibehalten wurde. Der Forstwirtschaftsrat hatte für weiches Schnittholz das Verhältnis 1 Festmeter = 500 kg vorgeschlagen[9]).

Eine Erleichterung des Zollverkehrs bilden die seit 1880 zugelassenen Privattransitläger ohne amtlichen Mitverschluß, die allgemein zur Anwendung kommen. Den Zollbehörden werden Listen über die Ab- und Zufuhren eingereicht, auf Grund deren alljährlich einmal eine Abrechnung für das Holz aufgestellt wird, das aus dem Transitlager in den inländischen Verkehr übergeführt ist. Auch bei sofortiger Einfuhr in die offenen Läger findet gegen Hinterlegung einer Kaution eine Kreditierung der Zollabgaben bis zu der jährlichen Abrechnung statt.

Wir haben gesehen, daß für den Lübecker Holzhandel nicht das lokale Bedürfnis maßgebend ist, sondern daß er auf den Absatz nach Mittel- und Westdeutschland zugeschnitten ist. Die Holzhandlungen haben also einen beträchtlichen Umfang und sind in der Hauptsache Großhandlungen. Kleinhandel wird nur nebenbei betrieben. Die hervorragende Rolle in der nordischen Holzeinfuhr Deutschlands verdankt Lübeck einzig und allein seiner günstigen geographischen Lage. Der billige Wasserweg der Ostsee kann in seiner ganzen Länge ausgenutzt werden. Die Abfuhr ist durch Wasserwege und günstige Eisenbahnverbindung gleichfalls leicht zu bewerkstelligen. Da auf jeden Fall in Lübeck ein Umschlag erfolgen muß, überlassen die Hauptabnehmer des Inlandes diese Arbeit den

[9]) Vgl. Endres, a. a. O. S. 708 Anm.

Lübecker Händlern, da der Geschäftsgewinn des Händlers im anderen Fall durch Kosten für einen Spediteur oder einen eigenen Angestellten aufgehoben wird. Seitdem eine direkte Fortsetzung des Weges durch den Nordostseekanal hergestellt ist, hat Lübeck von seiner günstigen Lage bedeutend verloren, und infolgedessen ist auch seine Bedeutung für den Holzhandel Westdeutschlands um ein Beträchtliches zurückgegangen. Ob der Ausbau des geplanten Elbe-Weser-Kanals hier ausgleichend wirken kann, bleibt abzuwarten. Von Einfluß sind hierbei auch die Abgaben für den Kanaltransport. Der Elbe-Trave-Kanal wird vielleicht künftig noch größere Bedeutung gewinnen, wenn die Abgaben für seine Benutzung ermäßigt werden. Wieweit das allerdings dem Lübecker Holzhandel zugute kommen wird, oder ob es zu seiner weiteren Ausschaltung durch direkten Bezug seitens der inländischen Konkurrenz führen wird, kann nicht festgestellt werden.

Kapitel II.

Die Holzware, ihr Ursprung, ihre Bearbeitung und ihr Absatz.

Das Holz hat einen geringen spezifischen Tauschwert, deshalb bemüht man sich, allen wertlosen Abfall sobald wie möglich zu beseitigen, um übermäßiges Gewicht zu vermeiden. Eine solche Erhöhung des Tauschwertes hat aber verschiedene Vorbedingungen. Es können sich hier Hindernisse in den Weg stellen, welche die ersparten Transportkosten reichlich überwiegen. Hierher zu rechnen sind: das Fehlen geeigneter industrieller Unternehmungen und Lagerplätze am Produktionsort, größere Empfindlichkeit des weiter vorgearbeiteten Holzes gegen Witterungseinflüsse, größere Schwierigkeiten beim Transport, da geschnittenes Holz z. B. nicht geflößt werden darf. Der Holzhändler hat die Vorzüge oder Nachteile einer jeden Art des Bezuges abzuwägen.

Die einzelnen Holzarten weisen große Verschiedenheiten auf, die von vornherein die Art ihrer Verwendung beeinflussen. Hierher gehören Form, Gewicht, Härte, Spaltbarkeit, Biegsamkeit, Festigkeit, Verhalten zum Wasser, Farbe und Textur, Haltbarkeit, schließlich auch die Brennkraft. Daß Fehler und Schäden die Güte beeinflussen, ist selbstverständlich. Über die Klassifizierung soll später gesprochen werden.

Eine durchgreifende Scheidung ist die in Nutzholz und Brennholz. Gayer definiert den Unterschied folgendermaßen: „Nutzholz[10]) ist das Holz, das unter Belassung seiner spezifischen Natur und seiner chemisch-physikalischen Eigenschaften zur Vernutzung kommt; beim Brennholz dagegen bedient man sich des Holzes nur mittelbar, um aus seinen Zersetzungsprodukten Nutzen zu ziehen. Während sohin beim Gebrauch des Holzes zu Nutzholz die Größe und Form der Baumgestalt und die technischen Eigenschaften von ganz wesentlicher Bedeutung sind und geradezu den vorliegenden Nutzungszweck mehr oder weniger bedingen, hat dieses alles beim Gebrauche zu Brennholz nur wenig, oft gar keine Bedeutung, denn alles Holz ist geringstenfalles stets noch als Brennholz brauchbar."

Ein Mittelglied zwischen beiden Verwendungsarten ist der Verbrauch des Holzes zur Papierfabrikation. Durch mechanisches Schleifen oder durch Auskochen auf chemischem Wege wird das Holz in seine einzelnen Fasern zerlegt. Der Stoff bleibt derselbe, aber Gestalt und Konstruktion werden völlig zerstört. Für den Handel ist diese Scheidung beachtenswert. Der eigentliche Holzhandel befaßt sich nur mit dem Nutzholz. Der Brennholzhandel ist von ihm getrennt, und die Papierfabriken beziehen in der Regel ihren Bedarf direkt von dem Waldbesitzer mit Hilfe eines Spediteurs, oder sie sind auch selbst Waldbesitzer. Da das Papierholz nur einen geringen Umfang zu haben braucht, ist die Umtriebszeit

---

[10]) Vgl. Gayer, Die Forstbenutzung. 8. Aufl. Berlin 1894. S. 88.

stark verkürzt und die private Forstwirtschaft an vielen Orten erst lohnend geworden.

Das Nutzholz ist nach Produktionsorten so verschieden und kommt in so verschiedenen Stadien der Verarbeitung in den Handel, daß die Spezialkenntnisse eines Fachmannes nicht entbehrt werden können. Nur mit diesem Holzhandel im engeren Sinne soll sich diese Abhandlung befassen.

Nach dem Zustand der Verarbeitung unterscheidet man folgende Holzsorten[11]):

a) Vollholz sind jene Nutzholzsorten, bei denen die natürlichen Stärkedimensionen des Baumstammes vorzüglich nach der Dicke mehr oder weniger ungeschmälert beibehalten werden. Hat das Vollholz seine natürliche Rundung beibehalten, so spricht man von Rundholz; ist ihm durch Bearbeitung mit der Axt oder Säge eine mehr oder weniger scharfkantige viereckige Säulenform gegeben worden, so spricht man von Balken oder Sparren. Bleiben an den Kanten schmale Rindenbänder stehen, so spricht man von wahnkantigem oder wald-, auch schalkantigem Vollholze. Entfällt die Rinde vollständig, so heißen die Balken scharfkantig. Ein prinzipieller Unterschied zwischen Balken und Sparren wird nur in Ostpreußen gemacht. Hier nennt man Balken nur die mit der Säge geschnittenen Stämme, für Sparren gebraucht man wohl auch den Ausdruck Mauerlatten. Eine Abart der Sparren sind die sogenannten finnischen Rundsparren. Diese haben auf dem oberen Drittel ihre natürliche Form beibehalten, während

[11]) Vgl. Gayer, a. a. O. S. 89f.

die unteren zwei Drittel quadratisch behauen sind. Die Balken und Sparren haben im allgemeinen rechteckigen, mitunter quadratischen Querschnitt. Bei Rundsparren ist letzteres immer der Fall. Die gebräuchlichsten Abmessungen sind 3 × 3 Zoll englisch, 4 × 4 Zoll usw. bis 11 × 11 Zoll für Quadratsparren und 3 × 4 Zoll, 4 × 5 Zoll usw. bis 10 × 11 Zoll für die rechteckigen.

Sind die Stämme durch die Längenmitte gespalten und an beiden Ecken abgebeilt, so spricht man von Stückholz.

b) Schnittholz sind diejenigen Nutzholzsorten, die durch mehrfache Längsteilung der Baumstämme mittelst der Säge entstanden sind. Die natürlichen Stärkedimensionen der Stämme werden in einer Richtung beibehalten, wenn die ganzen Stämme verschnitten werden, oder in keiner, wenn sie zunächst auf zwei Seiten parallel besäumt und dann senkrecht zu diesen Flächen zerschnitten werden. Die abfallenden äußeren Segmente (Schwarten) werden besonders verschnitten. Auch die Schnittware kann besäumt sein oder Wahnkante zeigen. Nähert sich der Querschnitt des Schnittholzes einem Quadrat, so spricht man von Kantholz; ist der Querschnitt ein breites Rechteck, so erhält man breites Schnittholz, das unter verschiedenen Namen, je nach Breite und Stärke, in den Handel kommt. Einfache Bretter zeigen die Maße 1—1½ × 5, 5½, 6, 7 Zoll. Scantlings sind schmale, aber dicke Bretter 2 × 4—4½ Zoll. Battens sind gewissermaßen doppelte Bretter 2—3 × 5—7 Zoll, die in der Regel noch einmal zerschnitten werden. Sind die Schnittwaren über 8 Zoll breit, so heißen sie Dielen, wenn sie

weniger als 2 Zoll stark sind, dagegen Planken, wenn sie über 2 Zoll stark sind. Die Länge der Hölzer ist gleichfalls maßgebend. Der Händler kauft Breite und Dicke nach Bedarf und muß die Längen nehmen, wie sie vorhanden sind. Die kürzesten Maße, etwa 15—16 Fuß im Durchschnitt, liefert Schweden. Dann kommt Finnland mit 16—18 Fuß. Die längsten Maße hat Rußland, namentlich St. Petersburg, von 18 Fuß an aufwärts. Auch in bezug auf Breite stehen die russischen Hölzer an erster Stelle.

c) Spaltholz endlich sind die Nutzholzsortimente, bei denen der Stamm in der Richtung der Holzfasern gespalten ist.

Das aus dem Norden eingeführte Holz ist fast ausschließlich Nadelholz. Die Laubhölzer, die nach Lübeck kommen, stammen nur aus der Umgebung und sollen auf den Sägemühlen verschnitten werden. Den Holzhandel berühren sie nicht. Eine einzige Firma macht hiervon eine Ausnahme. Es handelt sich um die Tochterniederlassung einer russischen Firma, welche meist fertige Furniere aus weichem Laubholz herstellt. Diese sind in der Regel schon in mehreren Schichten übereinandergeklebt, so daß die Fasern der ersten, dritten, fünften Schichten parallel laufen und die Fasern der gleichfalls parallellaufenden zweiten und vierten Schichten im rechten Winkel schneiden. Man nennt diese Holzware kreuzweise furniert. Der Artikel zeichnet sich durch besondere Biegsamkeit aus und wird namentlich zur Fabrikation von Stuhl- und Banksitzen und -lehnen verwendet; einzelne Fabriken verwenden ihn auch zur Fabri-

kation von Aeroplanen. Diese sämtlichen Waren sind in der Einfuhrtabelle zusammengefaßt in der Rubrik Furniere und Stuhlsitze, da es sich bei beiden Artikeln nur um die eine Firma handelt.

Unter den Nadelhölzern kommen in Betracht die Kiefer (pinus), die Fichte (picea) und die Tanne, namentlich die Weißtanne (abies). Man unterscheidet Rotholz und Weißholz, doch ist die Scheidung nicht allgemein in gleichem Sinne durchgeführt. In Schweden und Finnland nennt man Weißholz die Fichte und Tanne, in Rußland, wenigstens in Riga, nur die Weißtanne. Die Kiefer ist immer Rotholz. Eine besondere Stellung nimmt Amerika mit dem Holz der Pechkiefer (pitch-pine) ein. Es kommt in der Abmessung 1 × 6 Zoll zu Hobelzwecken und in den Abmessungen bis 5 × 18 Zoll zu Tischlerzwecken in den Handel. Im allgemeinen dient das Weißholz allein zu Hobeldielen, da es sich leichter verarbeiten läßt als das Rotholz und auch billiger ist, doch ist in verschiedenen Gegenden auch nach Rotholzdielen Nachfrage vorhanden.

Die besseren Holzsorten werden in gedeckten Lagerschuppen aufbewahrt, da sie sonst leicht unansehnlich werden. Bei Brettern, die gehobelt werden sollen, kommt es auf das Aussehen des Äußeren weniger an, da die Außenseite doch durch den Hobel abgenommen wird. Die Sparren werden vielfach im Wasser liegend aufbewahrt, da sie auch so vor Witterungswechsel geschützt sind. Sie werden vor dem Gebrauch mit dem Besen gründlich gereinigt. Auf dem Lande wird das Holz in Stapeln aufgebaut. Dabei ist durch zwischengelegte schmale Leisten für genügenden Luftzutritt und Verhinderung zu inniger

Berührung der einzelnen Bretter Sorge zu tragen, da sich an den Berührungsstellen leicht Bläue bildet.

Für den Lübecker Holzhandel kommen, wie aus dem Vorhergehenden schon zu ersehen ist, fast ausschließlich die Holzexportstaaten des Ostseegebietes in Frage. Der Versuch, auf dem Wasserwege über Elbe und Elbe-Trave-Kanal österreichisches Holz zu beziehen, hat sich nicht bewährt. Das liegt einesteils an dem gut eingerichteten Bezug aus den nordischen Ländern, andernteils auch an der Güte namentlich des schwedischen Holzes, das von den Konsumenten bevorzugt wird. Auch die Kosten des Transportes sind höher als die Seefracht.

An der Spitze der Bezugsländer steht Schweden, dann folgen Finnland, Rußland, Ostpreußen und schließlich nebenbei mit geringem Anteil Nordamerika.

Schweden hat eine Waldfläche von ungefähr 21,6 Millionen Hektar, verfügt aber über eine geregelte Forstwirtschaft. Der Hauptanteil gehört Gemeinden und Privatleuten, vor allem großen Aktiengesellschaften. Mittel- und Nordschweden sind reicher bewaldet als Südschweden. Während die frühesten Holzsendungen aus Südschweden und von der Insel Gotland stammten, kommen diese Gegenden neuerdings kaum noch in Betracht; sie liefern nur noch fertige Holzwaren. Mittelschweden, etwa von Gefle nordwärts bis Sundsvall, liefert die beste Qualität namentlich in Kiefern. Das Holz der nördlicheren Gegenden steht qualitativ nicht ganz so hoch, außerdem wäre der Transport teurer und die Abfuhrfrist kürzer wegen größerer Gefahr des Vereisens. Die Waldbesitzer sind großenteils auch zugleich die Sägemühlenbesitzer. Ankäufe

von Waldungen durch Ausländer sind gar nicht oder nur gegen besondere Erlaubnis der Regierung gestattet. Auch der Ankauf von Rohholz durch auswärtige Holzhändler, das dann auf ihre Rechnung an Ort und Stelle verschnitten wird, kommt nicht mehr vor.

Das Holz wird im Herbst und Winter gefällt und dann auf Schlitten an die Küste gebracht, meistens aber nur an die Seen des Inlandes. Dort liegt es auf dem gefrorenen Gewässer — jeder Baum mit der Marke seines Eigentümers versehen —, bis im Frühjahr die Schmelze beginnt. Die einzelnen Stämme werden dann zur Küste hinabgetriftet. Am Ziel werden sie von Arbeitern erwartet, sortiert und dann den Landestätten ihrer Eigentümer zugewiesen. Hier erfolgt der Verschnitt, wobei es im allgemeinen der Berechnung des Unternehmers überlassen bleibt, die Art der zu erzeugenden Ware zu bestimmen. Da die ganze Welt auf dem schwedischen Holzmarkt konkurriert, finden auch Sortimente, die bei uns in Mitteleuropa nicht gebraucht werden, ihren Absatz, z. B. nach Südeuropa, Ägypten, Kapland oder Australien. Soweit das Holz nicht verschnitten werden soll, wird es am Produktionsort mit der Axt beschlagen und dann mit Kähnen an die Verschiffungsplätze gebracht. Hauptausfuhrhäfen sind Gefle, Söderhamn, Hudiksvall, Hernösand und Sundsvall. Um das Fällen zu schwacher Stämme und andere Mißstände zu beseitigen, sind in den einzelnen Landesteilen verschiedene Waldschutzgesetze erlassen worden, das wichtigste 1903.

Ähnlich wie in Schweden liegen die Verhältnisse in Finnland. Trotz der kleineren Landfläche nimmt der Wald

auch hier ungefähr 20 Millionen Hektar ein. Auch hier sind Waldeigentümer und Sägemühlenbesitzer meist ein und dieselbe Person. Überhaupt stehen die finnischen Verhältnisse den schwedischen näher als den russischen. Das Fällen und Triften des Holzes erfolgt genau so wie in Schweden, nur kommen zum Triften ev. auch Flößen weniger natürliche Wasserstraßen als Kanäle in Betracht.

Die Qualität des südfinnischen Holzes steht dem schwedischen kaum nach, dagegen liefert der Norden geringer eingeschätztes Weißholz. Auch erhöhen sich hier die Transportkosten bis zur Küste bedeutend, da die direkte Wasserverbindung fehlt. Hauptausfuhrhäfen sind Kotka und Wiborg mit dem Hafenort Trångsund, beide Städte an der Mündung der Hauptkanalsysteme. Um die Ausfuhr zu schwachen Rundholzes, namentlich zu Schleifzwecken, zu verhindern, wurde ein Ausfuhrzoll darauf gelegt. Die Einrichtung wurde umgangen, indem das Holz über Rußland exportiert wurde, wo ein derartiger Zoll nicht bestand.

Rußland, im allgemeinen der Hauptexportstaat für den deutschen Holzhandel, kommt für Lübeck weniger in Betracht. Das liegt daran, daß das meiste russische Holz als Rundholz über die Grenzen geflößt wird. Es zahlt hier den geringsten Einfuhrzoll und wird von der Sägeindustrie Ostpreußens weiter verarbeitet. Von dort wird es dann nach den weiteren deutschen Gegenden und dem Ausland exportiert. Die Waldfläche des europäischen Rußlands beträgt ungefähr 200 Millionen Hektar, doch sind die Angaben schwankend, weil eine genaue Aufnahme fehlt. Der Hauptanteil gehört dem Staat und dem Kaiser-

lichen Apanagen-Ressort. Im allgemeinen befassen sich die Waldbesitzer selbst nicht mit dem Vertrieb und der Verarbeitung des Holzes[12]). Sie verkaufen den Wald ohne Boden an russische Kaufleute oder Händler, die das Fällen, den Versand und die spätere Verarbeitung übernehmen. Nur die Krone selbst übernimmt mitunter die Verarbeitung der Erträge ihrer umfangreichen Forsten und exportiert die geschnittene Ware namentlich über St. Petersburg und Archangel. Letzterer Abladeplatz kommt für Lübeck nicht in Frage. Erst in neuerer Zeit sind auch private Sägewerksbesitzer, namentlich in der St. Petersburger Gegend, Waldbesitzer geworden, während die Exporteure der Rigaer Gegend fast ausschließlich Aufkäufer sind. Daß deutsche Händler Wälder zum Abholzen in Rußland erwerben, kommt selten vor. Dazu werden riesige Kapitalien und gründliche Ortskenntnisse erfordert, da die meisten Waldgegenden Rußlands überhaupt noch nicht erschlossen sind oder erst in neuester Zeit erschlossen werden. Dagegen bevorschußt man kleine russische Unternehmer, die dann das Holz aufkaufen und den Transport leiten. Besonders große englische Handelshäuser befassen sich hiermit, indem sie sich so als Agenten die Generalvertretung der betreffenden Marken sichern. Von den Lübecker Firmen befaßt sich nur noch eine einzige gelegentlich mit diesen Bevorschussungen.

Zum Schutz gegen Raubbau, wie er lange Zeit geherrscht und weite, für die Abfuhr besonders günstige Gegenden, namentlich an Flußläufen, vollständig ent-

[12]) Vgl. Ortel, Der Handel mit russischen Hölzern unter besonderer Berücksichtigung des Memelgebietes. Berlin 1895. S. 42 f.

waldet hat, sind verschiedene Waldschutzgesetze erlassen. Ihre Wirksamkeit erstreckt sich aber nur auf einen bescheidenen Teil der gesamten Waldfläche. Beachtenswert ist, daß der größte Teil des russischen Holzhandels in den Händen der Juden liegt, die häufig nicht einmal selbst exportberechtigt sind.

In Schweden und Finnland befinden sich die größeren Sägewerke an der Küste, da die Beförderung des geschnittenen Holzes aus dem Binnenland in die Verschiffungshäfen größere Schwierigkeiten macht als die jetzt übliche Triftung. Die Unkosten sind größer als der geringe Schaden, den das Holz beim Triften erleidet. Anders ist es in Rußland. Das Rundholz wird aus den entferntesten Gegenden bis an die nahe der Ostsee gelegenen Seen geflößt, kommt aber nicht bis an die Seeküste. Die Sägemühlen befinden sich am Ufer der Binnenseen. Nach dem Verschnitt des Holzes werden primitive Kähne zusammengezimmert, in denen die Schnittware an die Küste transportiert wird. Dort werden die Fahrzeuge wieder zerschlagen und als minderwertige Holzware verkauft. Der Hauptausfuhrhafen ist St. Petersburg mit dem Vorort Kronstadt, erst in weitem Abstand folgen Riga, Reval, Windau und Libau. Die letzten drei zählen überhaupt kaum mit. Der wichtigste Baum ist die Weißtanne. Infolge der großen Dimension und der Güte der Ware ist das russische Weißholz besonders beliebt für Tischlerzwecke.

Stetig im Anwachsen begriffen ist Lübecks Einfuhr aus den preußischen Ostseeprovinzen. Hierbei ist nun freilich zu beachten, daß die von dort kommenden Waren in den seltensten Fällen eigenes Landesprodukt sind. Zwar

sind die ostpreußischen Stammdielen besonders geschätzt, kommen aber wenig über See, da Berlin und seine Umgebung als stärkste Abnehmer sie direkt beziehen. Die seewärts von dort kommende Ware ist russischer Provenienz. Die Einfuhrwege sind die Weichsel und Memel. Für die Güte dieses Holzes gilt das, was über das russische Holz gesagt worden ist, nur können die besten Sorten nicht auf diesem Wege eingeführt werden, da sie durch das Flößen Schaden leiden würden.

Die direkte Zufuhr aus Amerika ist verschiedentlich versucht worden, hat aber keine große Verbreitung gefunden. Der Bezug über Hamburg auf dem Elbe-Trave-Kanal oder auf der Bahn ist gut geordnet und genügt für den geringen Bedarf, da die Nachfrage nach amerikanischem Holz in der Gegend nicht groß ist. Das Pitch-pine-Holz ist härter und harziger als das europäische. Infolge höherer Frachten und größerer Haltbarkeit sind die Preise natürlich auch höher.

Über den Mangel eines einheitlichen Marktes und Maßes im Weltholzhandel ist von vielen Seiten geklagt worden. Der Übelstand ist nicht so groß, wie es den Anschein hat. Ein einheitlicher Markt ist nicht gut möglich wegen der schon erwähnten geringen Transportfähigkeit des Holzes. Das Holz eignet sich nicht zum Börsenhandel. So bilden sich um die Produktionsländer herum Absatzkreise, die für sich eigene Gebräuche eingeführt haben. Im Holzhandel des Ostseegebietes erfolgt die Bemessung der Ware noch immer fast ausschließlich nach englischem Maß, nämlich nach Fuß und Zoll. Das metrische System hat sich nicht einbürgern können, wenn es auch in einzelnen

Gegenden, z. B. in Ostpreußen, gebräuchlich ist. Die englische Bemessung hat ihre guten Gründe. Einmal beherrscht England als das aufnahmefähigste Konsumtionsland die gesamte nordeuropäische Holzproduktion, und zweitens sind zahlreiche, namentlich die größten schwedischen Sägemühlen durch englisches Kapital gegründet und erst später in schwedische Hände gekommen. Daß das englische Kapital noch jetzt am russischen Holzhandel stark beteiligt ist, wurde bereits erwähnt.

Im allgemeinen schneidet der Holzproduzent das Rundholz so ein, wie es ihm für die Marktlage am günstigsten scheint. Er weiß am besten, welche Ware marktgängig ist. Nur wenn außergewöhnliche Dimensionen verlangt werden, schneidet er auf besondere Bestellung hin auch nach Wunsch des Abnehmers. Dies wird erklärlich, wenn man die verschiedenartigen Nachfragen aus aller Herren Länder bedenkt. Nach anderem als englischem Maße werden nur die Waren geschnitten, die für Frankreich und Dänemark bestimmt sind. Desgleichen werden auch für Finnland und Schweden mitunter einheimische Maße gebraucht. Immer aber werden nur die Längenangaben in den Maßen der Bestimmungsländer gemacht, Breite und Dicke gehen auch dann immer nach englischem Maß. Für den Holzhändler ist eine möglichst große Maßeinheit am günstigsten. Bei der Fußberechnung werden nur die ganzen Fuß gezählt, beim metrischen System dagegen stuft man im günstigsten Falle nach zwei Dezimetern, meistens sogar nach einem, bei amerikanischem Pitch-pine-Holz sogar nach je fünf Zentimetern ab. Je kleiner aber die Maßeinheit ist, desto mehr Sorten muß der Händler auf Lager halten, oder

desto mehr Schnittverlust hat er durch Zuschneiden beim Verkauf.

Der Kubikfuß als Verkaufseinheit ist zu klein (1 cbf = 0,0283 cbm); er gilt nur bei Sparrenkäufen, sonst ist die Maßeinheit der Petersburger Standard (165 cbf oder 4,672 cbm). In Ostpreußen rechnet man auch nach Lasten (Loads). Eine Last = 50 cbf oder 1,416 cbm. Zur Veranschaulichung dieser Größen mag dienen, daß eine Waggonladung Bretter fast genau 4 Standard faßt. Früher kaufte man schwedische Bretter nach Zwölftern. Es waren dies zwölf siebenzöllige Bretter von 14 Fuß Länge, also 168 Fuß Gesamtlänge. Diese Berechnung konnte natürlich nur so lange angewandt werden, wie ausschließlich Bretter derselben Dimension geschnitten wurden. Nur Südschweden hat die Berechnung nach Zwölftern für die sogenannten Wahlbretter beibehalten, die noch die alten Abmessungen aufweisen und eine besonders hochstehende Ware sind. Sie kommen unbesäumt in den Handel. Wenn sonst noch irgendwo die Bezeichnung Zwölfter vorkommt, so soll damit nur die Zahl angedeutet werden, als eine oberflächliche Angabe, die auf genauere Abmessung kein Gewicht legt.

Eine der schwierigsten Fragen ist die Klassifikation des Holzes. Das Holz ist nicht nur von Land zu Land, sondern auch an ein und demselben Ort qualitativ sehr verschieden. Das natürlich Gegebene erscheint demnach, daß sich der Käufer die Ware vorher am Erzeugungsort ansieht. Das ist infolge hoher Kosten in der Regel nicht möglich, abgesehen davon, daß das Holz meistens bereits verkauft ist, bevor es geschlagen wird. Hier muß der Holzhändler mit seinen durch lange Praxis erworbenen fachmännischen

Kenntnissen eingreifen. Er kennt die Durchschnittsware nicht nur der verschiedenen Länder und Abladeplätze, sondern auch der einzelnen Firmen. Nur wenn eine bis dahin unbekannte Firma mit einer neuen Holzsorte auf dem Markte erscheint, ist eine vorhergehende Besichtigung zweckmäßig. Immerhin nehmen einzelne Plätze eine so hervorragende Stellung ein, daß es Sitte geworden ist, sich ihren Gebräuchen anzupassen, zumal es sich immer nur darum handeln kann, mittlere Werte zu erhalten. So offeriert man vielleicht Holz „qualitativ gleichwertig 1. Petersburger Abladung" oder „qualitativ gleichwertig 1. Sundsvaller Abladung" oder ähnlich. Zwar hat man sich bemüht, eine Vereinheitlichung herbeizuführen oder wenigstens eine Annäherung, aber bisher vergeblich. Zu diesem Zweck findet alljährlich eine Versammlung der schwedischen Exporteure auf einem der Sägewerke statt, um eine Probesortierung vorzunehmen. Nur um eine Annäherung der verschiedenen Bezeichnungen kann es sich handeln, aber auch so schwache Abmachungen nützen nichts, da niemand an ihre Befolgung gebunden ist.

Relativ einfach liegen die Verhältnisse beim Weißholz, da es fast überall nur unsortiert verkauft wird, nachdem die wirklich schlechten Stücke ausgesondert sind. Das wertvolle Rotholz wird in Rußland und Finnland, zum Teil auch in Nordschweden gleichfalls unsortiert verkauft, Mittelschweden dagegen nimmt eine genauere Klassifikation vor, da die dortigen Kiefern besonders teuer sind. Aber auch diese Klassifikation auf kleinerem Gebiet ist nicht einmal einheitlich geregelt, da teils englisches, teils französisches System vorherrscht. Man unterscheidet danach sechs oder fünf Qualitäten:

	englisch	französisch	
Klasse	mixed	I	ganz astrein,
=	III	II	kleine feste Äste,
=	IV	III	größere Äste (soweit alles scharfkantig),
=	V	IV	große Äste, Wahnkante.
=	VI	V	Schalbretter u. Ausschuß.

Die Klassifikation wird auch in dieser Form nicht scharf durchgeführt, namentlich kommt auch in den ersten Klassen Wahnkante vor. Sind die Bretter sonst gut, so rangieren sie nur eine Klasse tiefer. Die Schalbretter sind die aus den äußeren abfallenden Segmenten hergestellten Stücke. Sie heißen in Finnland halbreine Ware und werden niedriger bewertet als die geringwertigsten Bretter. Aus der unsortierten Ware Rußlands, Finnlands und Nordschwedens sind die Bretter der beiden letzten Klassen gleichfalls ausgeschieden. Planken werden fast ausschließlich nach dem Vorhandensein von Rissen eingeschätzt. Im allgemeinen kann man sagen, daß Mittelschweden das qualitativ höchstwertige Holz liefert, ihm nähert sich Südfinnland in der Gegend von Kotka, weiter nordwärts verliert das Holz. Neben Rußland (St. Petersburg) liefern hervorragendes Tannenholz auch Danzig und Memel. Alle allgemeinen Bestimmungen verlieren in der Praxis an Bedeutung, da beim Kaufabschluß die Usancen des Abladeplatzes oder des Abladers ausdrücklich für maßgebend erklärt werden.

Eine genaue schriftliche Klassifikation gibt es für das hochwertige amerikanische Holz. Sie wird herausgegeben und gilt für die Vereinigung Hamburger Pitch-pine-Impor-

teure und der Gulf Coast Lumber Exporters Association in Hamburg 1909.

„Resawn Lumber" ist alles auf vier Seiten aufgesägte Holz mit Ausnahme des gesägten Bauholzes; es handelt sich also nur um Bretter und Planken. Das Holz muß gesund, gut gearbeitet, voll im Schnitt, gleichmäßig gesägt, an den Enden mit der Säge gleichmäßig abgeschnitten, scharfkantig (sofern nicht etwas anderes ausdrücklich erwähnt ist), frei von rotem Herz, faulen, losen oder hohlen Ästen, Wurm- und Astlöchern sowie durchgehenden Spalten oder Rissen sein. Mit farbverdorbenem Splint behaftetes Holz ist nicht als ungesund zu betrachten. Für die Zahl der vorhandenen Äste ist ihre Häufigkeit auf der besseren Seite des Holzes maßgebend. Die Äste, die nur bis zu einem Drittel des erlaubten Astdurchmessers aufweisen, werden bei der Berechnung beiseite gelassen, vorausgesetzt, daß sie den Maximumdurchmesser von ¾ Zoll nicht überschreiten. Angaben in Prozenten beziehen sich immer auf die Stückzahl. Farbverdorbenes Holz gilt als blank, wenn bei normalem Zurichten und Hobeln die Bläue verschwindet. Ist nichts Besonderes vorgeschrieben, so soll alles Holz mindestens 10 Fuß lang sein. Bei Vermessung gehobelten Holzes in Breite und Stärke ist das ungehobelte Material in Anrechnung zu bringen, wobei alles unter 1 Zoll starke Holz als 1 Zoll stark zu behandeln ist. Die Klassifikation des gesägten Bauholzes (Sawn Timber) kommt für Lübeck nicht in Betracht, da es nicht importiert wird.

Die Klassifikation war von besonderer Wichtigkeit, so lange Konsignations- und freie Sendungen die Regel bildeten. Hier trat die schon erwähnte Holzwracke in Tätigkeit.

Wracken heißt aussondern; es handelte sich darum, die schlechten Sorten auszusondern und die gute Ware durch fachmännisches Urteil unparteiisch auf ihren Wert abzuschätzen. Dadurch wurde der Käufer vor Übervorteilung geschützt und dem Verkäufer eine möglichst gerechte Preisbemessung zugesichert, da er seine Ware nicht persönlich absetzte. Wir haben hier dieselbe Erscheinung, die den gesamten Markthandel der Stadtwirtschaft beherrschte. Der Verwalter der Holzwracke glich den öffentlichen Wägern und Aufsichtsbeamten des gewöhnlichen Marktverkehrs; auch er hatte den Charakter eines öffentlichen Beamten.

In der ersten Zeit[13]) (die Holzwracke wurde im Jahre 1818 gegründet) wurde die Stelle des Wrackschreibers verpachtet. Er hatte an die Stadtverwaltung eine jährliche Abgabe von 300 Courant-Mark zu entrichten, dafür erhob er für seine Tätigkeit eine tarifmäßig festgesetzte Gebühr von den Interessenten. Im Jahre 1866 ging die Holzwracke mit der Einführung der Gewerbefreiheit an die Handelskammer über. Zur Benutzung konnte jetzt niemand mehr gezwungen werden; wer sie in Anspruch nehmen wollte, tat es freiwillig. Im allgemeinen mußte sich der Teilnehmer für ein ganzes Jahr verpflichten, doch wurde auch für Handelshäuser, die sich nicht verpflichtet hatten, ja sogar für auswärtige Firmen gewrackt. Allmählich verlor die Einrichtung an Bedeutung, da die Großholzhandlungen bei direktem Kaufabschluß mit dem Produzenten kräftig genug waren, eigene Bestimmungen durchzusetzen. Infolgedessen wurde die Wracke kaum noch in Anspruch genommen. Die Einnahmen genügten nicht einmal mehr, um die Verwaltungskosten zu decken, so daß

[13]) Nach dem genannten Vortrag.

die Handelskammer sich genötigt sah, die Einrichtung im Jahre 1903 zu beseitigen.

Die Veredelung der importierten rauhen Ware in Lübeck besteht in der Hauptsache im Hobeln der Bretter und Battens. Namentlich letztere werden erst mit der Säge aufgetrennt, gehobelt und zugleich, soweit sie zum Belegen der Fußböden dienen sollen, auch mit Nute und Feder versehen. Außerdem werden sie auf die gewünschte gleiche Länge gebracht, soweit bei denselben Stärkedimensionen Längenunterschiede vorhanden sind. Daneben kommt auch jede weitergehende Verarbeitung vor, die mit Säge- und Hobelmaschine vorgenommen werden kann. So werden u. a. angefertigt: Stabbretter, das sind Bretter, die an der einen Seite mit einem schmalen halbkreisförmigen Stab enden und zur Wandverkleidung dienen, Fußleisten für die Zimmerwände, Verkleidungen für Türen und Fenster, Küchenborde usw. Da die Holzhändler den durchschnittlichen Bedarf ihrer Kunden kennen, können alle diese Waren auf Vorrat gearbeitet werden. Rauh und unverarbeitet werden im allgemeinen weitergegeben: sämtliche Kiefernhölzer, Sparren und namentlich das breite weiße Holz der St. Petersburger Gegend, das zu Tischlerzwecken Verwendung finden soll. In einzelnen Gegenden sind allerdings auch Hobeldielen aus Kiefernholz beliebt, so z. B. in Brandenburg und Hamburg. Der Holzhändler bietet deshalb in diesen Gegenden auch nur solche Ware aus.

Die Hobelmaschine nimmt durch mehrere aufeinanderfolgende Messer immer feiner werdende Späne fort. Hierbei ergeben sich viele Abfälle. Die Hobelspäne werden gleich in der Maschine zerhackt und dann durch große Saugrohre

entfernt. Sie werden ausschließlich zur Feuerung benutzt. Soweit sie hierbei nicht verbraucht werden, werden sie in besonders dazu erbauten Verbrennungsöfen vernichtet, es sei denn, daß sich eine günstige Gelegenheit zu anderweitigem Absatz bietet oder daß sie von den Arbeiterfamilien als Feuerung benutzt werden. Für die Sägespäne finden sich neuerdings verschiedene Abnehmer, so namentlich die Linoleumfabriken. Auch die Bäckereien kaufen sie, um sie zum Bestreuen der Platten zu verwenden.

Wie sich die Absatzgebiete erweitern und wie sie gewechselt haben, wurde schon früher angedeutet. Die Größe des lokalen Absatzes war bereits geschätzt; dabei ist aber zu bedenken, daß die Verhältnisse, je nach den einzelnen Firmen, schwankten. Er gewinnt an Umfang, wenn der Holzhändler den Bauherrn oder Bauunternehmer auch zugleich mit Baugeldern unterstützt. Abnehmer waren hier früher die Bauherren selbst, wie es noch heute auf dem Lande häufig der Fall ist. In der Stadt sind neuerdings die Bauunternehmer völlig an ihre Stelle getreten.

Für die entfernteren Bezugsgebiete kommen verschiedene Arten von Abnehmern in Frage. Den Hauptanteil machen große industrielle Unternehmungen und vor allem binnenländische Holzhändler aus. Dann aber auch Bauunternehmer und direkt Konsumenten.

Ein bedeutender Abnehmer ist Hamburg. Trotz des Nordostseekanals gehen noch immer große Quantitäten nordeuropäischen Holzes dorthin durch den Lübecker Holzhandel. Die Abnehmer sind die gute Bezugsart gewöhnt, und die Hamburger Händler beschränken sich fast ausschließlich auf den Import des amerikanischen Holzes. Eine wichtige

Rolle spielen hierbei allerdings die hohen Kosten im Hamburger Hafen sowie die teueren Pachtsätze für Lagerplätze. Das relativ minderwertige europäische Holz kann diese Verteuerung nicht tragen, dagegen wohl das wertvollere amerikanische Pitch-pine-Holz.

Holstein mit einzelnen Teilen von Schleswig und Mecklenburg einschließlich Vorpommern waren früher stark an der Abnahme beteiligt. Durch die Konkurrenz eigener einheimischer Importeure sind sie den Lübecker Holzhändlern verlorengegangen. In Mecklenburg hat der Holzhandel seinen Hauptsitz in Wismar und Schwerin. Ein wichtiges Absatzgebiet ist die Provinz Hannover bis zur Linie Bremen—Hannover—Braunschweig. Jenseits dieser Grenze behauptet Bremen das Feld, da seit dem Bau des Nordostseekanals Bremen hierher infolge geringerer Frachten billiger liefern kann. Westfalen bezieht zum Teil noch aus Lübeck, weil die Verkaufsvereinigung der rheinisch-westfälischen Holzhändler, die auf dem Rhein ihre Waren befördert, die Preise zu hoch hält. Sobald diese nachlassen werden, was doch über kurz oder lang der Fall sein muß, wird wohl auch dieses Absatzgebiet dem Lübecker Holzhandel verlorengehen, zumal auch Bremen hier stark konkurriert und schon große Gebiete für sich gewonnen hat. Ähnlich liegen die Verhältnisse in der Provinz Hessen-Nassau, wenn auch vorläufig noch große Holzmengen nach Cassel und seiner Umgebung gehen. Auch Frankfurt a. M. bezieht hin und wieder über Lübeck. Die stärksten Abnehmer aber sind die Provinz Sachsen, die Thüringischen Staaten und das Königreich Sachsen. Auch jetzt noch geht hierher das meiste Holz, trotzdem gerade von hier aus die ersten und auch die erfolg-

reichsten Versuche gemacht worden sind, den Lübecker Holzhandel auszuschalten und auf dem Kanal und der Elbe direkt die Sendungen aus dem Norden zu beziehen. Auch die Mark Brandenburg und namentlich Berlin sind stark beteiligt, wenn hier auch das ostpreußische Holz überwiegt, das direkt vom Produktionsort bezogen wird.

Die Südgrenze für den Lübecker Absatz bilden demnach ungefähr der Main und die Nordgrenze Bayerns, wenn auch einzelne Sendungen noch nach Bayern hinein und im Südosten bis in die schlesischen Industriegebiete gehen. Südlich dieser Grenze kann der Lübecker Handel gegen die Konkurrenz der einheimischen bayerischen und der eingeführten österreichischen Hölzer nicht mehr aufkommen.

Es kommt nun darauf an, zahlenmäßig zu erfassen, wieweit die verschiedenen Holzexportstaaten und Bezugsgebiete am Lübecker Holzhandel beteiligt sind und auf welche Warengattungen im einzelnen sich ihre Beteiligung erstreckt. Die Holzsorten, die über Lübeck eingeführt werden, den Holzhandel aber nicht berühren, sondern direkt ins Inland gehen, können aus der Schlußtabelle ersehen werden. Die Zahlen stammen aus der Zeit seit der Einführung der allgemeinen amtlichen Reichseinfuhrstatistik. Ältere Angaben können auf Genauigkeit keinen Anspruch erheben.

Seewärtige Einfuhr Lübecks an „Brettern und Planken“ mit Berücksichtigung der Hauptexportländer.

Im Jahre	Insgesamt in dz à 100 kg	Davon aus Schweden	Finnland	Rußland	Preußen ohne Schleswig-Holstein	Vereinigte Staaten von Amerika
1882	1 604 652	758 568	543 000	262 536	7 248	12
1883	1 010 268	498 486	308 430	192 534	7 590	
1884	1 164 690	497 466	374 688	261 132	29 592	18
1885	1 092 966	466 104	389 790	197 172	37 836	78
1886	1 257 064	557 562	346 326	248 562	104 142	—
1887	1 346 928	651 384	421 554	185 016	88 974	
1888	1 875 408	983 856	433 722	276 608	174 276	4 044
1889	1 986 894	900 180	480 252	346 794	246 960	6 036
1890	1 391 964	698 016	409 476	179 724	93 672	4 548
1891	1 896 384	836 802	488 682	246 278	311 196	11 106
1892	1 857 192	961 452	402 270	191 184	285 042	17 232
1893	1 428 474	760 290	287 988	121 992	242 742	15 456
1894	1 451 658	698 790	384 564	185 964	182 214	
1895	1 447 236	710 262	306 924	218 208	185 724	25 410
1896	1 558 836	860 046	348 030	168 480	171 240	7 182
1897	2 143 692	880 745	468 393	449 080	297 031	41 082
1898	1 642 146	722 091	468 897	187 274	210 933	52 470
1899	1 910 760	1 010 230	517 058	153 593	176 149	53 502
1900	2 059 631	1 102 657	487 632	202 930	189 491	76 735
1901	1 823 550	1 021 627	396 700	136 951	169 745	93 624
1902	2 125 038	1 094 079	476 136	209 260	290 110	53 154
1903	2 062 992	1 096 732	439 332	249 991	200 433	69 150
1904	2 049 187	950 364	556 398	183 649	289 567	69 185
1905	2 681 308	1 383 848	738 891	223 351	311 165	22 950
1906	2 754 062	1 578 630	454 964	283 714	342 998	90 870
1907	2 781 711	1 441 438	716 204	323 702	291 552	8 412
1908	2 381 451	890 604	697 168	351 916	417 806	23 759
1909	2 631 960	1 003 684	767 654	381 123	438 221	41 135
1910	2 711 011	1 118 203	716 688	453 211	396 466	26 321
1911	3 066 439	1 245 730	888 878	495 394	403 053	33 384
1912	2 983 645	1 218 798	972 165	440 880	307 345	44 095

Seewärtige Einfuhr Lübecks an „Balken und Sparren“ mit Berücksichtigung der Hauptexportstaaten.

Im Jahre	Insgesamt in dz à 100 kg	Davon aus Schweden	Finnland	Rußland	Preußen ohne Schleswig-Holstein	Amerika
1882	325 068	172 314	152 340	—	408	—
1883	116 316	46 140	64 170	3 582	2 424	—
1884	139 212	72 936	65 058	576	642	—
1885	117 264	45 810	70 122	396	936	—
1886	110 390	20 220	86 874	2 856	444	—
1887	98 304	46 686	50 304	12	1 302	—
1888	262 536	107 304	145 092	8 784	1 356	—
1889	220 824	68 394	124 074	18 966	9 354	—
1890	123 924	17 508	81 984	23 592	—	—
1891	173 770	57 540	91 230	14 484	444	12
1892	210 312	58 746	151 206	348	—	—
1893	143 328	52 968	90 318	24	6	—
1894	127 692	37 758	—	65 706	882	23 304
1895	118 626	46 356	63 222	7 896	852	—
1896	154 002	61 074	69 198	13 668	9 864	—
1897	230 548	62 586	104 916	31 464	31 473	—
1898	259 549	50 785	131 922	21 622	55 088	—
1899	334 268	86 849	138 011	48 331	60 591	—
1900	339 087	87 732	129 950	60 234	61 153	—
1901	134 864	39 920	38 466	696	55 782	—
1902	260 353	106 794	108 642	4 147	40 770	—
1903	206 522	72 522	56 484	2 556	74 135	—
1904	255 434	36 533	101 178	27 912	89 798	—
1905	285 130	64 161	62 930	41 940	115 817	—
1906	317 426	69 533	137 700	5 274	104 919	—
1907	375 153	105 010	104 718	6 546	158 856	—
1908	265 488	84 680	102 264	398	78 142	—
1909	370 590	66 780	164 942	426	138 442	—
1910	370 773	98 489	102 303	6 712	163 269	—
1911	362 086	85 591	129 912	2 500	143 892	—
1912	351 502	87 752	164 779	3 670	95 301	—

Seewärtige Einfuhr Lübecks an anderem, unbearbeitetem oder nur roh bearbeitetem Bau- und Nutzholz, wie Rundholz, Latten usw.

Im Jahre	Insgesamt in dz à 100 kg	Davon aus Schweden	Finnland	Rußland	Preußen ohne Schlesw.-Holst.
1882	48 805 Stück	—	8 000 Stück	742	40 805 Stück
	+15 574		+13 532		+1 300
1883	3 228 Stück	60	7 231	3 202	3 228 Stück
	+13 450				+2 957
1884	2 506 Stück	66	18 151	13 050	2 506 Stück
	+33 562				+2 295
1885	18 Stück	42	6	11 844	18 Stück
	+13 362				+1 448
1886	21 056	144	810	15 468	4 634
1887	6 273	187	2 220	3 786	30
1888	15 497	665	4 062	10 770	—
1889	19 634	—	666	18 966	2
1890	21 162	1 164	510	18 900	—
1891	38 208	1 338	918	35 874	60
1892	35 790	6 156	960	26 880	1 788
1893	34 164	7 626	1 098	14 796	10 644
1894	52 632	13 872	342	34 764	3 648
1895	60 324	11 232	4 506	17 022	27 462
1896	102 060	8 790	1 968	13 116	77 904
1897	74 132	11 332	15	12 740	46 956
1898	83 310	655	53	13 009	55 088
1899	39 128	799	3 246	15 980	19 103
1900	63 581	908	1 072	31 398	29 739
1901	80 629	1 088	747	25 234	53 554
1902	49 798	1 020	323	39 819	8 426
1903	57 247	1 944	494	25 950	28 840
1904	100 575	241	23 054	35 870	41 308
1905	68 045	22	—	32 373	35 650

Im Jahre	Insgesamt in dz à 100 kg	Davon aus Schweden	Finnland	Rußland	Preußen ohne Schlesw.-Holst.
1906	203 255	24	11 055	160 136	31 698
1907	86 227	—	6 726	49 702	29 799
1908	98 555	138	7 734	81 110	9 559
1909	111 783	7	5 062	72 478	34 220
1910	69 723	—	1 893	33 175	33 563
1911	104 418	393	800	48 134	55 091
1912	68 767	445	3 422	22 154	42 736

Die Bahnabfuhr an Brettern, Planken, Balken und Sparren mit den wichtigsten Absatzgebieten.

Jahr	Stationen der Lübeck-Büch. Eisenb.	Hamburg	Schlesw.-Holst., Fürstentum Lübeck, Elbhäfen	Hannov., Braunschw., Oldenbg., Brem., Emshäfen	Berlin und Brandenburg
1905	10,1 %	20,8 %	14,1 %	26,9 %	4 %
1906	10,6 %	24,7 %	13,5 %	26 %	4,7 %
1907	11,7 %	24,1 %	15,6 %	26,6 %	3,8 %
1908	10,7 %	22,9 %	17,2 %	26,8 %	3,7 %
1909	9,9 %	23,3 %	17,1 %	27 %	4,7 %
1910	13,2 %	23 %	19,2 %	25,5 %	4,4 %

Jahr	Kgr. u. Prov. Sachsen, Thüringen, Anhalt	Hessen-Nassau, Oberhessen	Westfalen, Rheinprovinz	Gesamtabfuhr in dz à 100 kg
1905	9 %	5,2 %	5 %	1 948 390
1906	9,4 %	4,6 %	5,3 %	2 000 460
1907	9,6 %	3,3 %	3,8 %	1 922 120
1908	10,5 %	3,2 %	3,7 %	1 820 110
1909	9,5 %	3,2 %	4,3 %	1 942 210
1910	7,9 %	3 %	3 %	1 986 670

Die Schnittholzeinfuhr.

Setzen wir die Durchschnittseinfuhr der Jahre 1882 bis 1885 nach Lübeck = 100, so ergeben sich für spätere Jahre folgende Zahlen:

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland	Ostpreußen	zusammen
1882/85	100	100	100	100	100
1890	125,7	101,3	78,7	455,5	114,3
1900	198,6	120,7	88,9	921,3	169,1
1910	201,4	177,4	198,5	1 927,7	222,6

Die Einfuhrziffern sind für alle Länder gestiegen. Der zeitweilige Rückgang der russischen Einfuhr ist zum Teil durch den Zollkrieg verursacht worden, doch spielen auch die wirtschaftlichen Verhältnisse der Ostseeprovinzen eine bedeutende Rolle. Das ungeheure Anschwellen der ostpreußischen Einfuhr hat aber die Gesamteinfuhr so gehoben, daß sämtliche anderen Exportstaaten hinter der allgemeinen Steigerung zurückbleiben.

Der Anteil der einzelnen Exportstaaten an der Durchschnittseinfuhr größerer Zeitabschnitte in Prozenten ist folgender:

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland	Ostpreußen
1882/90	48 %	29 %	17 %	6 %
1891/1900	50 %	24 %	13 %	13 %
1901/10	49 %	26 %	12 %	13 %

An der gesamten deutschen Einfuhr waren die Exportstaaten Nordeuropas beteiligt (in 1000 dz):

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland	zusammen
1882	1098	1513		2611
1890	2920	1527		4447
1900	4773	1019	1951	6743
1910	4172	1993	4507	10671

Davon entfielen auf Lübeck:

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland
1882	69,1 %	53,6 %	
1890	23,9 %	38,6 %	
1900	23,1 %	47,9 %	10,5 %
1910	26,8 %	36,5 %	10,3 %

Ein Vergleich mit der gesamten Schnittholzeinfuhr Deutschlands müßte ein falsches Bild geben, da die Lübecker Holzeinfuhr aus Ostpreußen bereits als Rundholz die deutsche Zollgrenze überschritten hatte. Sie würde also doppelt gezählt.

Die Balken- und Sparreneinfuhr.

Setzen wir Lübecks durchschnittliche Einfuhr der Jahre 1882 bis 1885 wieder = 100, so ergeben sich für einzelne folgende Jahre die Zahlen:

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland	Ostpreußen	insgesamt
1882/85	100	100	100	100	100
1890	20,8	93,2	2072	—	71,0
1900	104,0	147,8	5291	5 547	194,4
1910	116,8	116,5	589,5	14 809	212,5

Das Bild ist wechselnder als beim Schnittholz, da die Sparreneinfuhr ganz und gar von dem Stande des Baumarkts abhängig ist, während Schnittholz auch anderweitig Ver-

wendung findet. Auch hier zeigt Ostpreußen den stärksten und anscheinend auch dauernden Aufschwung, der mit dem Jahre 1897 einsetzt. Das Steigen der Gesamteinfuhr bleibt allerdings auch hinter dem Steigen der russischen Einfuhr zurück. Daß Rußland so stark am Sparrenexport beteiligt ist, liegt daran, daß die russische Sägeindustrie noch nicht alles Holz selbst verarbeiten kann. Die starke Einfuhr ostpreußischer Ware beruht auf ihrer Güte.

Der prozentuelle Anteil der einzelnen Länder betrug:

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland	Ostpreußen
1882/90	40,6 %	56,8 %	1,1 %	1,5 %
1890/1900	29,4 %	50,4 %	9,7 %	10,5 %
1901/10	26,2 %	34,5 %	3,4 %	35,9 %

Von der gesamten Sparreneinfuhr Deutschlands entfallen auf die Ursprungsländer

Jahr	Schweden	Finnland	Rußland
1882	345 609	—	—
1890	262 529	—	—
1900	483 339	283 767	3 543 256
1910	669 946	450 125	1 982 669

Davon kommen auf Lübeck:

1882	49,9 %	—	—
1890	6,6 %	—	—
1900	18,2 %	45,9 %	1,7 %
1910	15,7 %	22,7 %	0,3 %

Augenscheinlich geht also die Sparreneinfuhr Lübecks immer mehr zurück. Das liegt eben daran, daß der Seetransport für so wenig vorgearbeitetes Holz zu teuer ist. Die

hauptsächliche Sparreneinfuhr erfolgt auf den Flüssen Rußlands und Ostpreußens.

Die Waren der dritten Tabelle sind minderwertige Hölzer, wie dünne Latten u. ä., die nur einen ganz geringen Bruchteil der Lübecker Einfuhr ausmachen. An der Spitze stehen auch hier Rußland und Ostpreußen, während Schweden und Finnland kaum nennenswerte Beträge aufweisen.

Die Holzabfuhr.

Bei der Abfuhr ist die Scheidung nach Warengattungen nicht durchgeführt. Die Einteilung der Absatzgebiete ist den Tabellen der Güterbewegung auf der Lübeck-Büchener Eisenbahn entnommen. Sie hat im Laufe der Jahre in den Benennungen und auch in der Zusammenstellung verschiedentlich gewechselt. Immerhin ist ein Vergleich ungefähr gegeben.

Von den Stationen der ersten Rubrik nimmt Wandsbek allein über die Hälfte in Anspruch. Ein besonderes Wachstum zeigt auch die Abfuhr nach Travemünde und Schlutup, erstere wegen der gesteigerten Bautätigkeit, letztere namentlich wegen größerer Ausdehnung der Fischindustrie, die minderwertige Bretter zu Kistenverpackungen gebraucht. Wenn die Zahlen für Sachsen, Thüringen und Anhalt anscheinend ziemlich klein sind, so muß in Betracht gezogen werden, daß für sie die Abfuhr auf dem Elbe-Trave-Kanal erhöhend hinzukommt. Im übrigen schließt sich die Abfuhr in ihren absoluten Zahlen eng an die Einfuhrzahlen an und pflegt dieselben Schwankungen zu zeigen wie diese.

Kapitel III.

Holzhandelsusancen.

Unter Handelsusancen versteht man die Formen und Gebräuche, unter denen sich die Handelsgeschäfte zu vollziehen pflegen, vorausgesetzt, daß keine besonderen Vereinbarungen getroffen sind. Sie stellen also die technische Seite des Handels vor. Unter dem System der freien Konkurrenz bilden sich solche Formen nur durch gewohnheitsmäßige Anwendung. Zu ihrer Beobachtung kann niemand gezwungen werden, wenngleich sie im Handelsgesetzbuch Berücksichtigung finden. Da sie nur auf gewohnheitsmäßiger Anwendung beruhen, kann man sich die Kenntnis derselben nur durch praktische Tätigkeit aneignen. Hier und da hat man sich allerdings auch genötigt gesehen, sie vollständig oder bruchstückweise schriftlich niederzulegen, namentlich für die Gebiete, auf denen sich häufiger Streitigkeiten herauszustellen pflegen. Ihre Anwendungsgebiete können ganze Länder, einzelne Provinzen oder auch nur Plätze sein. Eine einheitliche Regelung für große Gebiete ist nur möglich, wenn umfassende Organisationen des betreffenden Handelszweiges in ihnen existieren. Andernfalls wird die stärkere Partei der schwächeren ihre Gebräuche aufzwingen.

Beim Holzhandel finden wir Unterschiede nicht nur von Ort zu Ort, sondern sogar von Firma zu Firma. Die Usancen beziehen sich auf folgende Punkte: den Kaufabschluß, die

Beschaffenheit der zu liefernden Ware, etwaige Reklamationen und Schlichtung entstehender Streitigkeiten, Lieferungszeit und Art der Lieferung mit besonderer Berücksichtigung des Unmöglichwerdens der Leistung durch „force majeure“ oder andere Ereignisse, schließlich die Zahlungsbedingungen. Schriftlich geregelt mit Gültigkeit für ein größeres Gebiet des Holzhandels sind in der Regel nur die Usancen in bezug auf Bemessung und Bewertung des Holzes, die in dem Kapitel über die Holzware bereits zusammenhängend erörtert sind. Es sind dies die in vielen Orten noch jetzt bestehenden Wrackordnungen, die im Ostseegebiet, vor allem in den preußischen Provinzen, noch besondere Bedeutung haben. Zu erklären ist dies dadurch, daß es sich dort hauptsächlich um die Einfuhr von Rundholz handelt, welches aus den zurückgebliebensten Teilen Rußlands stammt, wo von einer genauen Beurteilung der Ware nicht immer die Rede sein kann. Daß bei vorgeschrittenen Exporteuren, namentlich auch bei teilweise vorgearbeitetem Holz, eine derartige Maßnahme überflüssig ist, wurde bereits eingehend behandelt.

Soweit für den Lübecker Holzhandel eine einheitliche Regelung erfolgt ist, geschah dies durch Vereinbarungen zwischen dem „Verein der Holzhändler und Sägemühlenbesitzer Lübecks und der Umgegend“ und dem „Verein Hamburger Pitch-pine-Importeure“ einerseits und dem „Svenska Trävaru-Exportföreningen“ sowie dem „Finska Sagverksägareföreningen“ andererseits. Allerdings ist die Einhaltung dieser Bestimmungen nicht streng durchgeführt, da besonders starke Firmen sich in einzelnen Punkten günstigere Lieferungsbedingungen zu sichern wissen. Eine genaue Regelung erfolgt für jeden einzelnen Kauf in dem sog. Schlußzettel, der beim

Kaufabschluß ausgefüllt wird, und dessen Wortlaut von den genannten Organisationen festgelegt ist.

Hat der nordische Holzproduzent eine Berechnung des Holzes aufgestellt, das er im nächsten Jahre liefern kann, so versendet er an seine sämtlichen Kunden durch seine Agenten sog. Stocklisten. Diese enthalten genaue Angaben über Menge, Abmessungen und Qualität des vorhandenen Holzes, den Termin der möglichen Lieferung, den Verschiffungshafen und die Preise. Der Verkäufer sichert sich freie Hand bei seinem Angebot durch den Vermerk „freibleibend". Dies ist nötig, da sämtliche Kunden zu gleicher Zeit das Angebot bekommen. Erfolgte dies früher ungefähr im Dezember, so hat die wachsende Konkurrenz der Agenten den Termin jetzt schon häufig bis in den Oktober vorgeschoben. Das Holz ist dann noch gar nicht gefällt, und das Angebot beruht auf einer Schätzung des Verkäufers, die annähernd genau nur bei geordneter Forstwirtschaft möglich ist, wenn nicht die verkauften Quantitäten nachträglich durch Raubbau geschafft werden sollen.

Der Lübecker Holzhändler hat inzwischen mit Berücksichtigung des noch vorhandenen Lagerbestandes eine Liste seines Bedarfes zusammengestellt und wählt die einzelnen Posten, für die er Absatz zu finden glaubt, nach den Stocklisten aus. Der Agent erhält für jeden Kaufabschluß eine Provision von durchschnittlich 2 %.

Über Abmessung und Qualitätsbezeichnung im einzelnen ist bereits gesprochen. Qualität, Sortierung, Längensortiment, Durchschnittslänge und Stuage hat den gewöhnlichen Abladungen des Verkäufers zu entsprechen. In der Regel sollen auf ein Konnossement in Schweden nicht weniger als 20 Stan-

dard, in St. Petersburg nicht weniger als 35 Standard verfrachtet werden. Für Konnossemente über geringere Quantitäten ist eine besondere Abgabe von 20 Mark zu zahlen. Nur Nordamerika verschifft auch sehr kleine Quantitäten auf besonderes Konnossement, um auch den kleineren Abnehmern den direkten Bezug vom Produzenten zu ermöglichen.

Während die Qualität genau der Bestellung entsprechen muß, dürfen in den Quantitäten geringe Abweichungen von bestellten Mengen vorkommen, wenn dadurch eine günstigere Verfrachtung erfolgen kann. Angebot und Bestellung der einzelnen Posten lauten darum auch oft nur auf eine ungefähre Standardangabe. Der Spielraum beträgt 10 %, bei größeren Abschlüssen 5 %, doch ist eine Maximalgrenze festgesetzt, die bei Kontrakten bis zu 1000 Standard in Schweden und in Finnland 50 Standard, in St. Petersburg 35 Standard beträgt. Müssen für eine Quantität mehrere Schiffe befrachtet werden, so kommt der Spielraum nur für das letzte Schiff zur Anwendung. Verlangt der Käufer auf Grund dieser Kontraktklausel eine größere Quantität als ursprünglich bestellt war, so soll die Mehrlieferung in disponiblen Kontraktdimensionen erfolgen, doch darf nicht mehr als das doppelte Quantum von einer Dimension geliefert werden. Bei Sparrenkäufen sind Abweichungen bis zu 15 % erlaubt. Wird diese Grenze überschritten, so ist der Käufer auch zur Annahme der überschüssigen Ware verpflichtet, doch erhält er für sie günstigere Zahlungsbedingungen.

Innerhalb der Totalquantität können bei den einzelnen Dimensionen auch nach des Verkäufers Wahl Abweichungen vorkommen. Dieser Spielraum beträgt gleichfalls 10 %, doch darf er die Höhe von 20 Standard für eine einzelne Dimension

nicht überschreiten. Bei Posten von 2 bis 10 Standard ist ein Spielraum von 1 Standard gestattet. Die Totalquantität darf aber durch diese Abweichung nicht verändert werden.

Eine Abnahme der Ware durch den Käufer findet in der Regel nicht statt. Nur nach Ostpreußen sendet man gelegentlich einen Beamten, der die Ware an der Sägemühle in Empfang nimmt. Andernfalls findet eine Besichtigung erst nach der Entlöschung des Seedampfers auf dem Lagerplatze des Käufers statt. Alle Reklamationen müssen binnen 8 Tagen beim Verkäufer oder dessen Vertreter angemeldet sein. Der Kontrakt hat zu bestimmen, ob diese Frist mit der Entlöschung des Seedampfers oder mit der Empfangnahme am Lager des Käufers zu laufen beginnt. Dieser Unterschied ist namentlich von Bedeutung für die inländischen Unternehmer, die direkt vom Produzenten beziehen. Achten sie nicht genau auf den Wortlaut des Kontraktes, was häufig genug geschehen ist, so kann es vorkommen, daß bei der Ankunft des Holzes auf dem Lager die Reklamationsfrist bereits abgelaufen ist. Amerika gestattet Reklamationen in der Regel nur binnen 48 Stunden nach Entlöschung des Seeschiffes. In allen diesen Fällen empfiehlt es sich für den inländischen Besteller, den fachmännischen Holzspediteur, der den Umschlag besorgt, auch mit der Besichtigung und Abnahme der Ware zu beauftragen.

Glaubt der Käufer eine übersandte Ware beanstanden zu müssen, so versieht er sie sofort nach Entlöschung mit einem Zeichen und lädt einen Vertreter des Abladers zu einer Besichtigung ein. Eine freundschaftliche Einigung kommt selten zustande, da kaum ein Agent zugeben wird, daß die durch ihn gelieferte Ware fehlerhaft sei. Jetzt tritt ein besonderes

Gerichtsverfahren ein. Jede Partei ernennt einen Arbiter. Diese beiden müssen sich vor dem Eintritt in die Verhandlungen über einen Obmann einigen, der entstehende Streitigkeiten zwischen ihnen zu entscheiden hat, ev. an ihre Stelle tritt, wenn keine Einigung zustande kommt. Können sich die Schiedsrichter über die Person des Obmannes nicht einigen, oder ernennt eine Partei nicht rechtzeitig (binnen 8 Tagen) ihren Schiedsrichter, so wählt die Lübecker Handelskammer (im besonderen Fall der schwedische Generalkonsul) den Betreffenden aus einer Liste von Fachleuten, die zu diesem Zwecke von den in Betracht kommenden Exporteur- und Importeurvereinigungen aufgestellt ist. Nach erfolgter Zusammensetzung hat das Schiedsgericht das Verfahren nach freiem Ermessen, ohne Rücksicht auf die gesetzlichen Bestimmungen über Schiedsgerichte, zu entscheiden und sein Urteil innerhalb von 10 Tagen abzugeben. Tritt der Obmann in Tätigkeit, so muß er sein Urteil gleichfalls binnen 10 Tagen abgeben. Sein Urteil ist auf jeden Fall für beide Parteien bindend, ebenso wie das Urteil des mehrköpfigen Schiedsgerichts. Das Schiedsgericht tagt am Orte der Empfangsnahme der Ware oder am Niederlassungsort der Käufer. Beträgt die reklamierte Summe nicht mehr als 500 Mark, so tritt an die Stelle dieses umständlicheren Verfahrens ein Soloexpert. Bei der Entschädigung kann es sich immer nur um Rückerstattung eines Teiles der Kaufsumme handeln. Eine Wandlung der Ware ist ausgeschlossen, da der Verkäufer nicht jedes beliebige Quantum nachträglich einschneiden und nachliefern kann. Die Kosten für jeden Schiedsrichter trägt jede Partei für sich, die Kosten für die Bestellung des Obmannes tragen beide Parteien gemeinsam.

Der Kaufabschluß im Herbst erfolgt entweder gleich für das ganze folgende Jahr oder nur für das Frühjahr. Im allgemeinen gilt letzteres, da jede Partei Interesse daran hat, die Konjunktur des nächsten Jahres abzuwarten. Frühjahrslieferungen werden meist auf „erstes offenes Wasser" (fow) abgeschlossen. Da fast alle nordischen Häfen den Winter über regelmäßig vereist sind, ist eine genauere Zeitbestimmung kaum möglich. Offenes Wasser gilt als vorhanden, wenn der Zugang zu den Abladeplätzen mindestens 48 Stunden durch Eis nicht mehr behindert ist. Für spätere Lieferungen wird ein bestimmter Termin vereinbart. Der Ablader hat ein Interesse daran, daß seine Lagerplätze zum vereinbarten Termin auch wirklich geräumt werden, damit er Raum für die Nachfuhr bekommt und das Risiko einer längeren Lagerung des verkauften Holzes von sich abwälzt. Es sind deshalb feste Termine als letzte Abnahmefristen vorgeschrieben. Ist das für erstes offenes Wasser gekaufte Holz nicht bis zum 15. Juli, das für andere Termine gekaufte nicht binnen zwei Monaten, in St. Petersburg beides binnen sechs Wochen nach dem Termin abgeholt, so geht das ganze Risiko auf den Käufer über. Der Ablader besorgt die Feuerversicherung im Auftrage des Käufers, es sei denn, daß dieser rechtzeitig die Erklärung abgebe, daß er sie bereits bezahlt habe, und die Police dem Verkäufer einsendet. Auch die vorläufige Zahlung hat unter den später zu erörternden Bedingungen zu erfolgen. Allerdings hat der Verkäufer auch weiterhin für sichere und gute Aufbewahrung des überliegenden Holzes zu sorgen. Beklagt sich der Käufer später über Bläue, Farbfehler oder Risse, die durch die längere Lagerung entstanden sind, so kann er keine Ersatzansprüche geltend machen, wenn der

Verkäufer dem Schiedsgericht glaubwürdig nachweist, daß nur die längere Lagerzeit trotz guter Aufbewahrung und sachgemäßer Stapelung die Schuld trägt. Werden die Waren auch bis zum 31. August des folgenden Jahres nicht abgeholt, so kann der Verkäufer eine Lagermiete von 5 Mark pro Standard verlangen.

Wird der Verkäufer zufolge Feuers, Streiks oder Lockouts oder höherer Gewalt verhindert, die Lieferung in der vereinbarten Frist auszuführen, so gilt der Vertrag im allgemeinen nicht für aufgehoben. Vielmehr ist dem Käufer sofort Anzeige zu machen und möglichst bald anzugeben, ob und in welcher Weise die weitere Lieferung erfolgen wird. Wenn durch Brandschaden das Lager und/oder (je nach Abmachung) das Sägewerk des Verkäufers zerstört wird, so kann er den Kontrakt in so großem Umfang annullieren, als die Lieferung hierdurch vermindert wird, aber nur bei sofortiger telegraphischer Anzeige. Im Falle des Ausbruchs eines Krieges sind beide Parteien zur Aufhebung des Kontraktes berechtigt, wenn der Abladehafen blockiert ist. Der Käufer hat auch das Recht dazu, wenn er Gefahr läuft, während des Transportes vom Feinde aufgebracht zu werden, oder wenn der Empfangshafen blockiert ist. Soweit eine Lieferung schon erfolgt ist, bleibt sie zu Recht bestehen; die Aufhebung bezieht sich nur auf den noch nicht gelieferten Teil und auch das nur, wenn sofortige telegraphische Anzeige erfolgt ist.

Im allgemeinen erfolgt die Lieferung für Lübeck auf fob-Basis, so ausschließlich in Schweden und Finnland, den Hauptlieferanten für Lübeck. Cif-Lieferung ist gebräuchlicher in Riga, Südschweden und für Sparrenkäufe sogar in Finnland.

Fast allein cif-Lieferung herrscht in Danzig, Königsberg und Memel. Für Lübecker Verhältnisse kommt sie also weniger in Betracht.

Die Verfrachtung hat der Lübecker Händler selbst zu besorgen. Sie erfolgt durch Vermittlung eines Lübecker Maklers. Die Frachtencourtage beträgt für Extradampfer 3—4 %, für einheimische Tourendampfer, die regelmäßig zwischen den Plätzen verkehren, 1½—1¾ %. Die Zeit der Ladefertigkeit eines Dampfers muß dem Verkäufer rechtzeitig, d. h. mindestens sechs Tage vorher, angezeigt werden, ebenso die Beladungsweise. Sind die Waren infolge falscher Avisierung des Dampfers in Leichter verladen, so geht die Seegefahr schon auf den Käufer über, bevor das Holz an der Schiffseite abgeliefert ist.

Die Zahlungsweise nach den nordischen Exportländern ist ziemlich einheitlich geregelt. Auf jeden Fall erfolgt die Zahlung der Ware regelmäßig vor ihrem Empfang gegen Aushändigung des Konnossements, entweder gegen Barzahlung oder gegen Wechsel. Die Wahl ist gewöhnlich dem Käufer anheimgestellt. Benachrichtigt er den Verkäufer nicht rechtzeitig vor Ausstellung des Konnossements, so kann dieser die Auswahl nach seinem Belieben treffen. Die Barzahlung kann erfolgen drei Tage nach Sicht oder zehn Tage nach Ausstellung des Konnossements; die andere Möglichkeit ist nach Schweden und Finnland 4-Monats-Akzept, nach St. Petersburg 3-Monats-Akzept. Im Falle der Zahlung gegen Kasse wird ein Abzug von 2 %, in St. Petersburg von 1½ % gewährt. Werden die Waren nicht innerhalb der bestimmten, vorhin genannten Termine abgeholt, so hat Zahlung zu erfolgen gegen Ausstellung einer vorläufigen Rechnung.

Sparrenkäufe erfolgen gegen 3-Monats-Akzept vom Tage des Konnossements ab oder gegen Kasse mit 2 % Abzug für drei Viertel des Fakturenbetrages. Das letzte Viertel ist spätestens acht Tage nach Entlöschen des Seeschiffes in gleicher Weise zu zahlen. Über den Erfüllungsort entscheidet der Käufer.

Soweit handelte es sich um die Usancen beim Einkaufe aus dem Norden. Wichtiger für uns ist ev. die Verteilung des Holzes auf Deutschland. Hier gibt es keine allgemein gültigen Vereinbarungen. Wie sich der Holzhändler beim Einkauf den Wünschen des Produzenten anpaßt, so gibt er beim Verkauf allen Forderungen seiner Abnehmer nach. Das Holz wird entweder in dem Zustand wieder veräußert, in dem es importiert ist, oder es wird weiter zugerichtet. In jedem Fall bieten sich dem nächsten Abnehmer bedeutende Vorteile gegenüber dem direkten Bezug aus dem Norden, wenigstens soweit er darauf angewiesen ist, nur Waren zu kaufen, die auch wirklich seinen Anforderungen entsprechen. Die Abmessung erfolgt je nach Wunsch nach englischem oder nach metrischem System, nach Rauminhalt oder nach Gewicht. Während aber der nordische Exporteur z. B. die Längenabmessungen nur seiner Gewohnheit gemäß zu liefern braucht, also auch auf gleiche Dimensionen in Dicke und Breite verschiedene Längen schicken kann, bekommt der Abnehmer des Lübecker Händlers nur genau geschnittene Ware. Außerdem ist der Produzent gezwungen, manche minderwertige Waren mit besseren zusammen abzusetzen, die er für sich allein nicht verkaufen kann, weil sie zu minderwertig sind, die aber auf jeden Fall abgesetzt werden müssen, wenn sich der maschinelle Holzverschnitt lohnen soll. Wer

die Stämme für seine eigenen Zwecke schneidet, kann sich dabei in seiner Berechnung seinen speziellen Wünschen anpassen, der spekulative Massenproduzent dagegen will möglichst viel Durchschnittsware erzeugen. Nimmt man deshalb auch an, daß für den Bezug aus den vorgeschritteneren nordischen Produktionsgebieten keine besonderen Lokalkenntnisse mehr erforderlich sind, wie sie nur der Fachmann haben kann, so erhält der Abnehmer doch Waren mitgeliefert, die weder nach Qualität noch nach Abmessungen seinen augenblicklichen Absichten entsprechen, die er ev. überhaupt niemals verwerten kann. Dann hat er den Preis für die überflüssige Ware, die teuren Frachten und die Zollabgaben für sie bezahlt und kann sich nun nach einem gelegentlichen gutmütigen Abnehmer umsehen. Ist er selbst Holzhändler, so ist das nicht so schlimm, wenn auch in seinem kleinen Absatzgebiet nach der betreffenden Ware kein Bedürfnis vorhanden sein mag. Ist er aber Industrieller oder Bauunternehmer, so benötigt er ev. eines besonderen Lagerplatzes zur Aufbewahrung dieses Überschusses. Außerdem gehen ihm die Zinsen für seine Auslagen verloren, und der schließliche Abnehmer, der seine Zwangslage kennt, wird nur einen ganz geringen Preis zahlen wollen.

Massenproduktion bedingt aber auch Massenabsatz; der Großproduzent kann also nicht jede kleine Quantität, die gerade gewünscht wird, absetzen. Es war bereits angeführt, daß nur größere Mengen auf ein Konnossement verfrachtet werden dürfen. Nun kann aber ein einzelner Bauunternehmer, Industrieller oder auch kleinerer Holzhändler nicht immer größere Mengen derselben Dimension auf einmal gebrauchen. Hier greift der Holzhändler ein, indem er es übernimmt,

ein dauerndes großes Lager zu halten, von dem er jedes beliebige kleine Quantum verkaufen kann. Auch kann er zu jeder Jahreszeit Holz direkt auf Bestellung liefern, während der nordische Holzproduzent jährlich nur einen, höchstens zwei Kaufverträge abschließt. Selbst wenn man dem Konsumenten soweit entgegenkommt, kleine Quantitäten besonders zu verfrachten, so bleibt doch die Tatsache bestehen, daß ein großes Handelshaus, welches regelmäßiger starker Abnehmer ist, bei Reklamationen und Streitigkeiten weit mehr wird durchzusetzen vermögen als eine gelegentliche kleine Firma, die ihren bescheidenen Bedarf bei dem betreffenden Produzenten deckt.

Der Verkauf erfolgt in der Regel frei Waggon ab Lübeck, doch wird die Bahnfracht dem Käufer zurückerstattet. Dadurch wälzt der Lübecker Händler die Gefahren des Bahntransportes von sich ab. Einzelne inländische Firmen übernehmen allerdings auch den Transport auf eigene Rechnung. Die Bemessung erfolgt nach Wunsch des Käufers nach englischem oder metrischem System oder auch nach Gewicht.

Den gutgeordneten Zahlungsverhältnissen nach dem Norden steht ein langfristiger ungedeckter Kredit gegenüber, den die inländischen Abnehmer, Händler wie Konsumenten, in Anspruch nehmen. Gerade diese erleichterten Zahlungsbedingungen sichern auch dem Holzhandel noch auf lange Zeit hinaus seine Existenz, wenn sie auch das Risiko stark vergrößern. Entsprechend den Einkaufsverhältnissen wäre ein drei- bis viermonatiges Ziel auch beim Absatz sehr wünschenswert. Alle Bestrebungen aber, die darauf abzielten, nur gegen Drei-Monats-Akzept, dreimonatiges offenes

Ziel oder Barzahlung mit 1½ % Abzug zu liefern, haben nur in Mitteldeutschland größeren Erfolg gehabt. Es fehlt eben an einem Zusammenschluß der Holzhändler, der solche Festsetzungen einheitlich durchführen würde. In Norddeutschland bewirkt die scharfe Konkurrenz des Angebots, namentlich von seiten der Händler mit großem flüssigem Kapital, ganz unsichere Zustände. Es kommen offene Kredite vor, nicht nur auf vier, sondern auch auf sechs, neun, ja selbst zwölf Monate. Daß sich der Holzhändler in solchem Falle durch erhöhte Risikoprämie zu sichern suchen muß, ist selbstverständlich, verteuert aber die Spesen.

Ich fasse die Ergebnisse noch einmal kurz zusammen, um ein Bild davon zu geben, welche Rolle der Holzhandel heute beim Holzbezug spielt:

1. Der Kaufabschluß mit dem nordischen Holzproduzenten erfolgt einmal, höchstens zweimal im Jahr. Der Holzhändler dagegen kann das ganze Jahr hindurch von seinen Lagervorräten verkaufen. Er übernimmt somit den zeitlichen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage.

2. Der Holzproduzent liefert wohl die bestellten Abmessungen in Breite und Dicke, aber nicht in der Länge. Auch ist die Qualität nur bei den besten Kiefernsorten annähernd einheitlich. Der Holzhändler dagegen hat jede bestellte Abmessung genau vorrätig oder läßt sie zurechtschneiden, auch nimmt er eine sorgfältigere Sortierung vor. Er übernimmt also den qualitativen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage.

3. Der Holzproduzent kann nur in größeren Quantitäten absetzen, während der Holzhändler die kleinsten Mengen, ev. sogar einzelne Bretter, verkauft. Er übernimmt den quantitativen Ausgleich.

4. Der billige Eisenbahnversand ist nur möglich, wenn der Spezialtarif für Massengüter zur Anwendung kommt. Hierzu ist aber erforderlich, daß mindestens halbe Waggonladungen verschickt werden. Auch hier greift der Händler ein, indem er Holzwaren verschiedener Herkunft und Güte zusammen verladen kann, wenn das benötigte Quantum einer einzigen Qualität allein nicht groß genug ist. Der Holzhandel ermöglicht also erst den billigen Bahnversand.

5. Der Holzproduzent braucht zur Sicherung fortgesetzter Produktion schnelle Zahlung des Kaufpreises, d. h. Barzahlung oder Zahlung in leicht realisierbaren Werten, das sind kurze Wechsel auf sichere Firmen. Der Konsument dagegen kann häufig erst nach langer Zeit zahlen. Der Holzhändler übernimmt es hier, den Ausgleich herbeizuführen, indem er langfristigen ungedeckten Kredit gibt. Er bevorschußt den Produzenten.

Eine Umgehung des Holzhandels kann demnach nur erfolgen, wo diese fünf Funktionen überflüssig sind oder durch den Konsumenten resp. Produzenten selbst erfüllt werden. Hierher gehören z. B. folgende Fälle:

Der Abnehmer kann ein großes industrielles Unternehmen sein, welches seinen Bedarf auf längere Zeit hinaus übersieht, verschiedenerlei Holzsorten und verschiedene Qualitäten in größeren Mengen gebrauchen kann und über genügendes

Barkapital verfügt. Oder der Abnehmer ist gleichfalls Holzhändler und versieht, wenn auch vielleicht in kleinerem Maße, dieselben Funktionen wie der Lübecker Großhändler. Er hatte nur bis dahin die Lokalkenntnisse und die Schwierigkeiten der Abfuhr dem mit den betreffenden Ländern besser vertrauten Lübecker Großhändler überlassen. Beide Fälle sind zusammengefaßt, wenn ein großes Hobel- oder Sägewerk den Bezug auf eigene Rechnung übernimmt.

Kapitel IV.

Organisation und Preisbildung im Holzhandel.

In dem Gebiete des Ostseeholzhandels herrscht im allgemeinen die freie Konkurrenz noch in so hohem Maße, daß die Holzhändler ihre gemeinsamen Interessen, die auf den meisten anderen Gebieten des Handels und der Industrie zum engen Zusammenschluß der Interessenten geführt haben, geringer einschätzen als die sie trennenden Gegensätze. Daß für größere Gebiete ein Zusammenschluß nicht immer leicht ist, geht aus der Verschiedenheit der Produktionsbedingungen hervor, die völlig von natürlichen Momenten abhängen und vom Willen des Unternehmers kaum beeinflußt werden können. Dieses Moment ist mit maßgebend dafür, daß es keinen einheitlichen Weltmarkt für den Holzhandel gibt. Jeder Produktionskreis bildet ein abgeschlossenes Ganzes für sich ohne Rücksicht auf politische Grenzen und hat für sich eigene Formen entwickelt. Allerdings findet mit der Erleichterung und dem Wachsen des Verkehrs ein Ineinander-Übergreifen der einzelnen Kreise statt, wenn auch eine einheitliche Organisation und ein börsenmäßiger Holzhandel schon durch die Natur der Ware ein für allemal ausgeschlossen scheinen.

Eine Organisation der Produzenten findet sich in den Produktionsländern Schweden und Finnland. Es sind dies der „Svenska Trävåru-Exportföreningen“ der und „Finska

Sågverksägareföreningen". Allerdings darf man dabei nicht an Syndikate oder Kartelle denken, welche die Produktion und den Absatz einheitlich regeln. Genauer betrachtet handelt es sich nur um lose Vereinigungen, welche gemeinsame Interessen in freundschaftlicher Weise ordnen, wie z. B. Abmachungen über die Form der Kaufverträge, über die Klassifizierung der Waren u. dgl. m. Direkten Einfluß auf den Kern der Absatzverhältnisse üben sie nicht aus. Nur aus Finnland wird berichtet, daß die Exporteure für Sparren auf Grund gemeinsamer Abmachungen die Produktion herabgesetzt oder ganz eingestellt haben. Immerhin haben selbst dann vereinzelte Firmen dem Locken der günstigen Lage nicht widerstehen können und die Abmachungen nicht eingehalten. Ein Zwangsmittel zur Durchführung ihrer Beschlüsse haben sich die Vereine nie errungen und auch nie erringen wollen, da jederzeit die Konkurrenzgefühle stärker waren als das Gefühl der Solidarität.

Im allgemeinen besteht im Norden wie in der gesamten Industrie auch in der Holzproduktion die Tendenz einer starken Konzentration der Unternehmung. Die großen Sägewerke kaufen die kleinen auf, um sie in eigenen Gebrauch zu nehmen oder stillzulegen, je nachdem das eine oder das andere vorteilhaft erscheint. Andere Unternehmungen werden von ihnen wirtschaftlich abhängig gemacht, indem die größeren Werke die Erträge der kleineren Firmen zwecks besseren Absatzes zusammenfassen, oder indem sie die kleinen bäuerlichen Werke in ihrem Lohn arbeiten lassen.

Dieser Tendenz der Konzentration bei der Produktion steht eine Dezentralisation des Absatzes gegenüber. Wie

Fabriken jeder Branche und große Handelshäuser wollen auch die Holzproduzenten möglichst nahe an die Abnehmer der verschiedensten Gegenden herantreten, um den Zwischenhandel oder den Handel überhaupt so weit wie möglich auszuschalten. Zwar können sie keine eigenen Verkaufstellen errichten, da das für die Holzware zu kostspielig würde, doch erreichen sie dasselbe durch die Einrichtung der Agenten.

Die Agenten sind keine Angestellten der Produzenten sondern selbständige Kaufleute, die in einem losen Vertragsverhältnis zu ihnen stehen. Sie brauchen sich nicht ausschließlich mit dem Holzhandel zu befassen, sondern können alle möglichen anderen Vertretungen daneben haben, ja, sie brauchen nicht einmal nur für eine einzelne Holzfirma zu arbeiten, sondern können eine ganze Reihe von Firmen vertreten, da das Holz so verschieden geartet ist, daß der Käufer der einen Ware für die andere kaum Verwendung haben wird. Für jeden abgeschlossenen Kaufvertrag erhält der Agent, dessen Name auf dem Schlußzettel verzeichnet steht, eine Provision von durchschnittlich 2 %. Zugleich fungiert er auch als Vertreter des Produzenten bei der Schlichtung von Reklamationen und Streitigkeiten.

Die Agenten haben unter sich häufig wieder Verbindungen zu gegenseitiger Unterstützung. Dadurch ist jeder einzelne von ihnen in der Lage, sich fast ausschließlich einem speziellen Produktionsgebiet zu widmen, das er so genauer kennen lernt. Erhält er Aufträge für andere Waren, so wendet er sich an seinen Geschäftsfreund, der gerade diese bearbeitet und läßt durch ihn den Auftrag besorgen. In dem Fall arbeiten beide auf Teilung der Provision nach Maßgabe ihrer Vereinbarung. Die Agenten besorgen in erster Linie die

Verteilung der Stocklisten, suchen die Kunden persönlich auf und übermitteln die eingelaufenen Bestellungen dem Produzenten. Die Hauptsitze für Holzagenten sind in Deutschland Hamburg, Bremen und Düsseldorf; aber auch in Lübeck sind viele ansässig; im Ausland namentlich in London und Paris. Wir hatten schon gesehen, daß sämtliche Kaufverträge mit St. Petersburg z. B. über London gehen, da die dortigen großen Agenturfirmen die russischen Produzenten durch Bevorschussung größtenteils in der Hand haben.

Trotz der Agenten kann eine sofortige Verteilung des Holzes bis zu den Konsumenten oder letzten Verarbeitern noch nicht gleich erfolgen. Zwar ist der Versuch gemacht worden, durch sie auch die kleinsten Aufträge zu sammeln und den Bezug gemeinsam durchzuführen, um Frachtkosten zu ersparen; doch sind die Versuche mißlungen, meistens infolge mangelnder Barmittel bei den Agenten. Es ist gezeigt worden, daß die Zahlungsbedingungen bei dem Bezug aus dem Norden andere waren als die beim Bezug vom deutschen Holzgroßhändler. Sollte dieser ausgeschaltet werden, so mußte der in Frage kommende Agent den wichtigsten Teil seiner Funktionen selbst übernehmen, d. h. er mußte vor allem seinen Kunden längere Kreditfristen gewähren, während er selbst die Sendungen bar bezahlen mußte, da der Produzent auf keinen Fall längere Zeit warten kann. Selbst wenn er über genügende Barmittel verfügte, war er doch gezwungen, dieselben Zuschläge zu erheben wie der Holzhändler, um sich für Zinsen, Risiko u. dgl. zu decken. Dadurch wurde die Verbilligung gegenüber dem Holzhandel illusorisch, während der Vorzug des Kaufes vom Lager verloren ging. Die Agenten dienen somit nur der ersten

Verteilung des Holzes vom Produktionsort aus, an den letzten Erwerber können sie es nur in seltenen Fällen gelangen lassen.

Hier schiebt sich als nächstes Glied der Holzhandel ein, und zwar als Großhandel, ev. später auch als Kleinhandel. In der Praxis sind beide Arten gewöhnlich miteinander verbunden. Die Holzhandlungen Lübecks sind durchweg selbständige Hauptunternehmungen. Auch wo sie nur die Zweigniederlassung eines großen binnenländischen Handelshauses sind, erledigen sie den Einkauf und in der Regel auch den Absatz auf eigene Verantwortung und besondere Rechnung. Die Zentralstelle besorgt den Einkauf. Sie nimmt die Angebote der Agenten entgegen, prüft sie und macht die Bestellungen. Reisende, die in den Produktionsländern selbst einkaufen, gibt es nicht, doch kommt es vor, daß der Chef des Hauses selbst oder ein höherer Beamter zwecks Erschließung neuer Produktionsgebiete oder dergleichen im Norden persönlich Lieferungen abschließt. Die weitere Verteilung der Ware wird vorgenommen, indem dieses Mal der Holzhändler seinerseits die Kunden aufsucht. Dieser Außendienst kann zentralisiert oder dezentralisiert organisiert sein. Ersteres ist der Fall, wenn der Kundenkreis vom Hauptgeschäft aus direkt aufgesucht wird, d. h. von Angestellten, die dem Hauptgeschäft unmittelbar unterstehen. Das können Reisende sein oder der Chef selbst, letzteres namentlich bei den kleineren Firmen. In dieser Art ist der Absatz regelmäßig organisiert, wenn es sich um benachbarte Gebiete handelt, die sich vom Niederlassungsort der Firma völlig übersehen lassen, denn daß auch beim Absatz Lokalkenntnisse erforderlich sind, war bereits im II. Kapitel erwähnt worden. Die Firma schickt

ihre Reisenden jährlich verschiedene Male aus, um den Kunden ihre Angebote vorzulegen.

Ist das Absatzgebiet zu umfangreich, so haben auch die Lübecker Firmen ihre Vertreter, die in den verschiedenen Landesteilen ansässig sind. Sie arbeiten unter eigener Firma, sind aber in der Regel von der Lübecker Firma fest angestellt. Sie erhalten ein Jahresfixum und außerdem von allen Aufträgen, die über eine bestimmte Summe hinausgehen, eine Provision. Es kommt allerdings auch vor, daß die Kaufleute absolut selbständig sind und nur in demselben Verhältnis zum Auftraggeber stehen, wie die Holzagenten zum nordischen Produzenten. Jeder von ihnen hat sein bestimmtes Absatzgebiet, in dem er die Kunden in regelmäßigen Zwischenräumen persönlich aufsucht oder bei größerem Geschäftsumfang sogar durch eigene Reisende aufsuchen läßt. Die erhaltenen Aufträge überschreibt er an die von ihm vertretene Firma. Soweit Provision verteilt wird, beträgt sie durchschnittlich 2 %. Die Agenten dürfen nur — im Gegensatz zu den Agenten des Nordens — eine einzelne Holzfirma vertreten.

Die Lübecker Holzhändler sind organisiert in dem „Verein der Holzhändler und Sägemühlenbesitzer Lübecks und der Umgegend". Von diesem Verein gilt das von den nordischen Exporteurvereinigungen Gesagte in erhöhtem Maße. Der Verband ordnet auch nur gemeinsame äußere Angelegenheiten, die für den inneren Kern des Holzhandels ohne Bedeutung sind. Er vereinbart mit den nordischen Vereinen die äußere Form der Kaufabschlüsse und ähnliches; von Bestimmungen über Regelung des Bezuges oder des Absatzes will er sich aber fernhalten. Hier macht jede einzelne Firma, was sie für sich am vorteilhaftesten hält. Nur auf

dem Gebiet der Arbeiterverhältnisse hat der Verein eigentlich gegen seinen Willen geholfen, eine einheitliche Regelung herbeizuführen, indem er sich zu Verhandlungen über einen allgemein gültigen Lohntarif mit den Arbeitern herbeiließ. Der Versuch, einen Zusammenschluß größerer deutscher Gebiete zu einem teilweisen gemeinsamen Vorgehen beim Absatz herbeizuführen, ist an den zu großen Konkurrenzgegensätzen gescheitert. Alle Firmen sind annähernd auf dieselben Einkaufs- und Absatzgebiete und -bedingungen angewiesen; ein Zusammenschluß müßte deshalb zunächst die Fixierung eines Mindestabsatzpreises zur Grundlage haben.

Ebensowenig wie bei den Holzhändlern besteht eine Vereinigung bei den Abnehmern. Das ist ausgeschlossen, da sie zu verschiedenen Gebieten des Handels und der Industrie angehören, um genügend gemeinsame Interessen zu haben. Eine Organisation beim Bezug in der Art, daß die Abnehmer eigene Agenten zum gemeinsamen Bezug haben, die die Rolle des Holzhandels übernehmen und den Bezug aus dem Norden selbständig besorgen, fehlt vollständig. Desgleichen kommen Vertreter auswärtiger Holzhandlungen, die dem Lübecker Holzhandel am Orte selbst Konkurrenz machen, in Lübeck nicht vor. Das erklärt sich allein schon aus dem im Vergleich zur Einfuhr geringen örtlichen Verbrauch.

Im engsten Zusammenhang mit dieser Organisation des Holzhandels steht die Bestimmung der Preise. Obrigkeitliche Preistaxen, wie sie zur Zeit des Merkantilismus wegen drohenden Holzmangels in Deutschland eingeführt wurden, gibt es nicht mehr. Die vorhandenen Organisationen der Produzenten genügen nicht, um eine einheitliche Normierung von

ihrer Seite aus durchzuführen. Allerdings treffen sie auch Vereinbarungen über die Preise. Es sind dies aber keine Monopolpreise, sondern die mit der Marktlage übereinstimmenden. In der Hauptsache machen sich die Produzenten auf besonders günstige Absatzbedingungen in einem Gebiet privatim aufmerksam. Immerhin genügt doch ihr Zusammenschluß, um bei gelegentlichen Schwankungen des Marktes die erreichte Preishöhe längere Zeit beizubehalten, da ihre Abnehmer in dieser Richtung noch weniger organisiert sind als sie.

Eine Preisfixierung auf längere Zeit ist nicht möglich, da das Holz als nicht beliebig vermehrbares Gut sich in der Produktion nicht den Schwankungen der Nachfrage anpassen kann. Sie müßte wenigstens von Jahr zu Jahr neu erfolgen. Bei dem jetzigen Zustand erfolgt die Preisbestimmung völlig frei gemäß dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage, wenn auch nicht jeder einzelne Produzent mit jedem Holzhändler den Preis vereinbart, sondern die Gesamtheit des Angebots gegen die Gesamtheit der Nachfrage auf demselben Markt abgewogen wird.

Es ist nun festzustellen, welche Verhältnisse auf seiten des Angebots und der Nachfrage die Holzpreise bestimmen. Zunächst ist das quantitative Verhältnis von Einfluß. Bei geordneter Forstwirtschaft ist die Menge der zu Verkauf stehenden Ware durch natürliche Verhältnisse bestimmt. Eine willkürliche Vermehrung ist ausgeschlossen, dagegen ist eine Einschränkung in geringem Umfang möglich, wenn nicht der Wald noch so wenig gelichtet ist, daß zwecks Einführung eines geregelten Forstbetriebes unbedingt eine bestimmte Menge geschlagen werden muß.

Diesem festen Angebot gegenüber steht die ständig wechselnde Nachfrage. Wie sehr diese vom Stande der allgemeinen Wirtschaftslage abhängig ist, hatten wir bereits gesehen. Steigt die Nachfrage über die Menge des Angebots hinaus, so erfolgt sofort eine Steigerung der Preise; sinkt dagegen die Nachfrage, so ruft die Konkurrenz auf seiten der Produzenten auch ein Sinken der Preise hervor. Hier fällt nun ins Gewicht, daß Deutschland nicht allein auf dem nordischen Holzmarkt seinen Bedarf deckt. Es kommen also auch außer den deutschen Wirtschaftsverhältnissen die Verhältnisse der anderen holzimportierenden europäischen Staaten in Betracht. Das ganze Marktgebiet ist als eine Einheit zu betrachten. Eine vergrößerte Nachfrage in einem anderen Lande hat eine allgemeine Preissteigerung zur Folge, so lange der dortige Markt aufnahmefähig ist. Das ganze Angebot richtet sich zunächst nach diesem Punkt, die anderen Länder können nur konkurrieren, wenn sie dieselben hohen Preise zahlen. Erst wenn sich eine Sättigung geltend zu machen beginnt, werden sich die Preise wieder senken. Ebenso hat das Sinken der Nachfrage in einem Land eine allgemeine Preissenkung zur Folge, vorausgesetzt, daß der Absatz der Vorräte sonst in Frage gestellt wird. Immerhin ist es in diesem Falle für die Produzenten weniger schwer, den Preis vorübergehend hochzuhalten. Wird ein Sinken der Nachfrage durch eine Steigerung in einem anderen Gebiet aufgehoben, so wendet sich das Angebot zunächst dem letzteren zu, und erst nach dessen Befriedigung wird es sich zu einem Preisnachlaß verstehen. In diesem Fall ist auch ein Übergreifen in einen anderen Produktionskreis möglich, wenn die Frachterhöhung geringer ist als der Preisaufschlag in älteren Absatzgebieten.

Neben der Größe der Nachfrage und des Absatzes kommt auch die Dringlichkeit in Betracht. Ein Käufer, der durch die Verhältnisse gezwungen ist, an einem bestimmten Zeitpunkt einkaufen zu müssen, wird sich leichter einen höheren Preis aufzwingen lassen als ein anderer, der eine günstigere Marktlage abwarten kann. Ebenso gibt der Produzent leichter nach, wenn er durch Produktionsverhältnisse, besonders den dringenden Bedarf an barem Gelde, gezwungen ist, seine Vorräte loszuschlagen.

Ist der Holzhändler somit beim Einkauf von der Marktlage des ganzen nördlichen Europas abhängig, so kommen für den Absatz nur die deutschen Verhältnisse in Frage. Daraus erwächst leicht ein starkes Mißverhältnis zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen. Die Lage des Holzmarktes in Europa kann hohe Einkaufspreise möglich machen, während das Daniederliegen des heimischen Baumarktes den Absatz nur zu ganz geringen Preisen möglich macht. Hier macht sich der Mangel eines Zusammenschlusses des deutschen Holzhandels am schlimmsten bemerkbar. Der Gewinn kann hier auf ein Minimum zusammenschmelzen oder ganz vernichtet werden.

Der Marktpreis ist also von der Menge und der Dringlichkeit der Nachfrage abhängig. Damit sind aber die inneren Bestimmungsgründe der Höhe des Preises noch nicht gegeben. Auf seiten des Angebots kommen vor allem in Betracht die Produktionskosten und die Wertschätzung des Gutes für den Verkäufer, ebenso wie die Wertschätzung des Zahlungsmittels. Auf seiten der Nachfrage kommen in Betracht der Gebrauchswert, die Wertschätzung des Zahlungsmittels und die Möglichkeit anderweitiger Beschaffung.

Die Produktions-, resp. für den Kaufmann die Ankaufskosten müssen auf jeden Fall durch den Verkaufspreis ersetzt werden, sonst würde sich niemand dem betreffenden Industrie- oder Handelszweig zuwenden. Die Kosten für den Ankauf fallen zusammen mit den Produktionskosten zuzüglich der Auslagen für Fracht, Zoll und Aufbewahrung. In den Produktionskosten sind enthalten: die Kosten für den Erwerb der Waldungen und ihre Bewirtschaftung, den Transport des gefällten Holzes zu den Sägemühlen und die Verarbeitung in ihnen. Infolge der langen Umtriebszeit muß die Verzinsung der Erwerbskosten ziemlich hoch sein. Die Transportkosten wachsen, da immer weiter entferntere oder ungünstiger gelegene Gebiete in Angriff genommen werden müssen. Sie machen beim Rundholz den weitaus größten Teil des Preises aus; eine genauere Berechnung läßt sich kaum durchführen, da die Unterschiede zu groß sind. Allerdings wird die größere Entfernung durch eine Verbesserung der Verkehrsmittel teilweise wieder gutgemacht.

Die Verarbeitung ist ziemlich billig, so lange man natürliche Wasserkräfte zum Antrieb der Werke benutzen kann. Allerdings sind auch im Norden die Arbeitslöhne in ganz bedeutendem Maße gestiegen.

Genauere Angaben liegen vor über die Höhe der Frachten vom Produktionsland nach Lübeck. Der Transport erfolgte bis in die siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts ausschließlich per Segelschiff. Eine längere Reisedauer beeinflußt die Qualität der Ware im allgemeinen wenig, da die Ware nicht leicht verdirbt. So treffen namentlich Sparrensendungen aus Nordschweden und Finnland noch heute meistens per Segelschiff ein. Zuerst verdrängt wurden sie bei Sendungen

feinerer Holzwaren aus Südschweden, namentlich Stockholm und aus St. Petersburg. Die Frachten für Dampfer und Segelschiffe zeigen im Sommer nur den geringen Unterschied von ca. 2 ℳ pro Standard. Das ändert sich allerdings im Herbst, wenn die Gefahr für Segelschiffe sich stark vergrößert. Es steigen die Versicherungsprämien für den Herbsttransport bei Segelschiffen bis auf 3½ %. Im Durchschnitt beträgt die Versicherungsprämie im Sommer für Dampfer $^3/_8$ %, für Segler ¾ % des Wertes, bei Deckladung das Doppelte. Da im Herbst den nordischen Häfen die Gefahr des Vereisens droht, pflegt eine starke Nachfrage nach Dampferräumen einzutreten, die die Herbstfrachten bedeutend in die Höhe treibt. Die Frachten bestimmen sich nach dem Stande des Weltmarktes. Sie sind im Laufe des letzten Jahrzehnts rapid gestiegen, bei Dampfern um 25—40 %, bei Seglern für Sparrenladung sogar um 100 %, doch schwanken die Zahlen von Jahr zu Jahr. Im Durchschnitt beträgt die Fracht für 1 Standard Schnittholz von Mittelschweden bis Lübeck 20—22 ℳ, von Mittelfinnland 22—24 ℳ, von St. Petersburg und Nordfinnland 23—26 ℳ und von Nordschweden 24—27 ℳ. Die Frachten müssen ohne Abzug bar bezahlt werden.

Für den Absatz kommen vor allem die Bahnfrachten in Frage. Diese unterliegen nicht der freien Konkurrenz, sondern sind im Eisenbahngütertarif von der Verwaltung geregelt. Die Tarifierung besteht aus zwei Teilen: einer Abfertigungsgebühr und einem Streckensatz. Erstere wird nach dem Gewicht erhoben und steigert sich für die Entfernung von 1 bis 100 km staffelförmig, wodurch der Nahhandel begünstigt wird. Für alle Entfernungen von 100 km an aufwärts hält sie sich auf derselben Höhe. Der Streckensatz

soll eine der Transportlänge entsprechende Gebühr sein. Er kann für alle Kilometer die gleiche Höhe haben oder bei größeren Entfernungen für die letzten Strecken ermäßigt werden. Nicht immer wird der Berechnung die wirklich zurückgelegte Kilometerzahl zugrunde gelegt, sondern bei einzelnen Umwegen oder besonders schwierigen Strecken gibt es einen extra berechneten Tarif, den sog. Tarifkilometerzeiger. Dieser reduziert Umwege auf die kürzest mögliche Strecke, oder aber er erhöht die Kilometerzahl für die Benutzung von Eisenbahnbrücken oder anderen schwierigen Bauten.

Das Holz gehört zu den sogenannten Massengütern, die mit großem spezifischem Gewicht oder großem Volumen nur einen geringen Wert verbinden. Die Massengüter werden in drei Spezialtarife eingereiht und kommen nur in ganzen und halben Waggonladungen zum Versand.

Spezialtarif I umfaßt alles Holz in Balken, Bohlen und Brettern (die gehobelte Ware eingeschlossen) „von solchen Arten, welche nicht Gegenstand eines betriebsmäßigen Einschlags in der mitteleuropäischen Forst- und Landwirtschaft sind". Es sind hier besonders die amerikanischen Hölzer gemeint. Die Fracht dieses Tarifs ist am höchsten; es soll dadurch die Einfuhr des außereuropäischen Nutzholzes, soweit es dem europäischen Konkurrenz macht, erschwert werden. Die Abfertigungsgebühr beträgt 1,20 ℳ pro Tonne von 100 km Entfernung an, der Streckensatz 4½ Pfennig pro Tonnenkilometer (tkm).

Spezialtarif II umfaßt den gesamten Verkehr des europäischen Rund- und Schnittholzes, die Hobelwaren eingeschlossen. Man nennt ihn einfach den Holztarif. Die Ab-

fertigungsgebühr beträgt gleichfalls 1,20 ℳ, der Streckensatz 3 Pfennig pro Tonnenkilometer. In Bayern, Württemberg und Baden gilt dieser Satz nur für Schnittholz. Für Rundholz beträgt die Abfertigungsgebühr nur 0,70 ℳ, der Streckensatz 2,7 Pfennig. Das Schnittholz befindet sich andernfalls stark im Vorteil. Nach Endres[14]) können auf einem Waggon zu 10 000 kg Tragfähigkeit verladen werden: 13—17 fm Rundholz, 20—22 fm Schnittholz und 20—30 fm gehobelte Bretter, weil das verarbeitete Holz trockner und deshalb leichter ist. Außerdem gibt es in einzelnen östlichen preußischen und süddeutschen Gegenden noch Ausnahmetarife, die sich namentlich auf die Abfertigungsgebühr und auf eine Staffelung des Streckensatzes beziehen.

Spezialtarif III umfaßt alles minderwertige Holz, welches ohne ganz billige Frachtsätze überhaupt nicht transportfähig ist. Hierher gehören Papierholz, Grubenholz, Eisenbahnschwellen, Brennholz und ähnliches. In Preußen beträgt die Abfertigungsgebühr 0,70 ℳ, der Streckensatz sinkt für die Entfernungen von 1 bis 350 km von 2,6 Pfennig auf 1,4 Pfennig pro Tonnenkilometer. Die süddeutschen Tarife wechseln, nähern sich aber den preußischen.

Der Versuch, auf den preußischen Eisenbahn-Gütertarif einzuwirken, um durch Herabsetzung der Transportkosten günstigere Absatzverhältnisse zu schaffen, ist zwar auch von Lübeck gemacht worden, ist aber gescheitert.

Über die Zollabgaben ist bereits im ersten Kapitel kurz gesprochen.

[14]) Vgl. Endres, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Art. „Forsten", Bd. IV, S. 435.

Damit sind die Faktoren der Produktions- und Ankaufskosten erschöpft. Sinken die Verkaufspreise unter diesen Punkt, so muß die Produktion eingestellt werden. Steigen sie dagegen über die Kosten hinaus, so ermöglicht das die Inangriffnahme von Waldgebieten, welche für die Abfuhr ungünstiger gelegen sind oder sonst höhere Produktionskosten aufweisen.

Daß der Wert des Zahlungsmittels die Preisbildung beeinflußt, gilt für alle Waren in gleicher Weise. Die Preise nach dem Norden werden in deutscher Währung ausgemacht.

Die Möglichkeit, einen anderweitigen besseren Verkaufspreis zu erzielen, entspricht dem quantitativen Verhältnis und der Dringlichkeit von Angebot und Nachfrage. Je mehr Bewerber die Ware hat, desto besser kann der Produzent die Konkurrenz der Nachfrage ausnützen. Eine Beschränkung des Marktes findet nur durch die schwierigen Transportverhältnisse statt. Auch der einheimische Bedarf in den Produktionsländern ist neben dem Export nicht zu übersehen. In Skandinavien wird noch, mindestens auf dem Lande, die Mehrzahl der Häuser ganz aus Holz gebaut, ebenso verbraucht die blühende Industrie, die auch in den russischen Ostseeprovinzen immer größeren Aufschwung nimmt, große Holzmengen. Immerhin kommt dieser Absatz für die großen Exportfirmen weniger in Betracht, da er durch die kleineren, zumal bäuerlichen Unternehmer und die umfangreichen Gemeindewaldungen gedeckt werden kann.

Auf seiten der Nachfrage wirkt in erster Linie bestimmend der Gebrauchswert. Hierher gehört namentlich der Um-

stand, daß das Holz sehr viele verschiedene Bedürfnisse befriedigt. Gerade in neuerer Zeit hat sich dieses Moment sehr einflußreich erwiesen, da durch die Ausdehnung der Holzstoff- und Zellulosefabrikation immer größere Holzmengen verbraucht werden. Früher benutzte man in dieser Industrie nur schwächere, minderwertigere Hölzer, die mit Brennholz auf einer Stufe standen und auch in den Statistiken häufig unter der Rubrik Brennholz enthalten sind. Infolge des ungeheuer gesteigerten Bedarfes reicht dieses Abfallholz nicht mehr aus, und man sah sich deshalb gezwungen, auch gutes weißes Fichtenholz zu verwenden, besonders für die besseren Papiersorten. Dadurch entstand dem Nutzholzhandel und seinen Abnehmern eine starke Konkurrenz beim Einkauf, zumal das Papierholz Zollfreiheit und niedrigere Bahnfracht genießt. So kommt es, daß sich das Weißholz in neuerer Zeit den Preisen für mittleres Rotholz, die früher bedeutend höher waren, genähert oder sie sogar erreicht hat.

Der Holzhändler muß bei seinen Einkäufen die Gewißheit haben, daß seine Abnehmer auch zahlungsfähig sind. Nur auf die Zahlungsfähigkeit des letzten Konsumenten kann sich die Produktion gründen, wenn sie auch zunächst vom Kaufmann bevorschußt wird. Das Holz gehört zu den Gütern, die sehr dringende Bedürfnisse befriedigen, es ist also immer eine Grenze vorhanden, unter welche die Zahlungsfähigkeit der Holzkonsumenten nicht sinken kann. Eine Verzögerung der Zahlung muß preiserhöhend wirken, da Zinsverluste und vergrößertes Risiko ersetzt werden müssen.

Die anderweitigen Anschaffungskosten hängen zusammen mit der Größe der Konkurrenz auf seiten der Produzenten

und den Transportverhältnissen. Sie bilden die objektive Grenze der Preishöhe für den Käufer. Wenn man von dem Produzenten einer anderen Gegend billiger kaufen kann, wird man sich natürlich dahin wenden, falls die natürlichen oder willkürlichen Preiserhöhungen in den alten Bezugsgebieten eine ungünstigere Fracht aufwiegen.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß die Nachfrage dauernd im Steigen begriffen ist, während eine Steigerung der Produktion nur mit erhöhten Kosten möglich ist. Daraus folgt, daß die Preise steigende Tendenz haben müssen. Ein zeitweiliger Rückgang kann nur durch eine Stockung auf dem ganzen Weltmarkt hervorgerufen werden. Ein Unterschied in den Preisen besteht zwischen Frühjahrs- und Herbstlieferung. Letztere notieren im allgemeinen niedriger, da die Ware noch nicht genügend ausgetrocknet ist. Nur wenn die Konjunktur sich im Laufe des Frühjahrs besonders günstig gestaltet, kann ein Anziehen der Herbstpreise erfolgen. Rotholz erster Qualität notiert immer noch bedeutend höher als Weißholz, wenn auch die Steigerung der Weißholzpreise im Laufe der letzten Jahrzehnte größer war als die der Rotholzpreise. Zum Vergleich seien einige Durchschnittszahlen angeführt, die sich auf die marktgängigsten Dimensionen, nämlich siebenzöllige Bretter und Battens, beziehen.

Der Preis betrug für je 1 Standard[15]):

---

[15]) Nach einer Aufstellung des Herrn Peters.

Jahr	Weißholz zum Hobeln		Rotholz I. Qualität	
	fow-Kauf	Herbstkauf	fow-Kauf	Herbstkauf
1877/80 . .	92,— ℳ	90,— ℳ	194,— ℳ	—,— ℳ
1881/85 . .	104,— =	95,— =	185,— =	182,— =
1886/90 . .	101,— =	91,— =	194,— =	188,— =
1891/95 . .	99,— =	102,— =	206,— =	200,— =
1896/1900 .	132,— =	107,— =	241,— =	240,— =
1901/05 . .	135,— =	130,— =	275,— =	260,— =
1906/10 . .	150,— =	150,— =	290,— =	—,— =

Setzt man den Preis der Jahre 1877/80 = 100, so beträgt der Preis in den Jahren 1906/10 bei Weißholz 163, bei Rotholz 149.

Der Gesamtwert einer Jahreseinfuhr beträgt schätzungsweise 20 Millionen Mark, dazu kommen für Fracht und Zoll zirka 5 Millionen, so daß die gesamten Lagervorräte des Lübecker Holzhandels im Laufe eines Jahres einen Wert von 25 Millionen vorstellen. Wenn man berücksichtigt, daß zu Beginn der Frühjahrszufuhr in manchen Jahren nur bis zu 50 % der Winterbestände abgesetzt sind, so ergibt das einen Begriff von der Größe des zum Holzhandel erforderlichen Barkapitals und von dem Zinsverlust, der mit ihm verbunden ist. Dieser Umstand wird auch dazu führen, daß kleinere kapitalarme Firmen sich auf längere Zeit als Importeure nicht werden halten können. Kommt der Termin, an dem die Einkaufswechsel nach dem Norden fällig werden, so fehlt es ihnen oft an den erforderlichen Barmitteln. Um diese auf jeden Fall in Händen zu haben, beginnen sie dann einen Teil ihrer Vorräte zu verschleudern. Sie verkaufen zu Einkaufspreisen oder gar mit Verlust und drücken dadurch

auf längere Zeit auch die Preise der größeren und festeren Firmen. Der Versuch, einen Mindestabsatzpreis für ein größeres mittel- und norddeutsches Gebiet festzusetzen, wurde von Leipzig aus unternommen, er mußte aber fehlschlagen, da sich zu viele Holzhändler derartigen Abmachungen nicht anschließen wollten. Es handelte sich dabei nicht etwa um einen Monopolpreis, sondern um einen durchaus normalen Mittelpreis. Von den nordischen Produktionsländern aus ist schon wiederholt durch ein besseres Zusammenhalten der Exporteure eine derartige Preisfixierung mit Erfolg angewandt, wodurch den deutschen Holzhändlern empfindliche Verluste bereitet wurden. Ein kräftiger Zusammenschluß der deutschen Holzhändler wird hier über kurz oder lang doch eintreten müssen.

Kapitel V.

Arbeitsverhältnisse des Lübecker Holzhandels.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts waren die Arbeitsverhältnisse im Lübecker Holzhandel durch obrigkeitliche Verordnungen geregelt. Die Entgegennahme und Behandlung des Holzes wurde von der Stadt als ein Privileg verliehen, für das die Privilegierten entsprechende Abgaben zahlen mußten. Sie bildeten die Korporation der Dielenträger, welche im Jahre 1818 gegründet wurde und mit der Holzwracke im engsten Zusammenhang stand[16]). Die Dielenträger übernahmen die Abfertigung des ankommenden und des zu versendenden Holzes und ließen sie durch ihre Arbeiter ausführen. Es ist dies dieselbe Einrichtung, wie sie heute noch allgemein im Stauereibetrieb üblich ist, nur hatten die Dielenträger mehr den Charakter von öffentlichen Beamten. Zuerst waren drei Dielenträger angestellt, die zusammen eine Abgabe von 2805 Courant-Mark zu entrichten hatten. Ihre Zahl mußte später vergrößert werden, als sich der Holzhandel weiter auszudehnen begann. Die Stadt privilegierte nunmehr drei Dielenträger erster Klasse mit je 600 Courant-Mark und fünf Dielenträger zweiter Klasse mit je 500 Courant-Mark jährlicher Abgabe, so daß die Stadt einen Pachtertrag von 4300 Courant-Mark hatte. Die Dielenträger stellten ihre Rechnung den Kaufleuten wöchentlich zu. Infolge ihrer Monopolstellung und ihrer eigenen hohen Abgaben an die Stadt mußten ihre Preise ziemlich hoch sein.

[16]) Nach dem angeführten Vortrag.

In dieser Form bestand die Korporation bis zum Jahre 1866. Mit der Einführung der Gewerbefreiheit wurde sie aufgelöst, während die mit ihr verbundene Holzwracke, wie schon erwähnt, in die Verwaltung der Handelskammer überging. Diese übernahm auch weiterhin jede Arbeit, die mit dem Holzhandel zusammenhing, doch begannen die Holzhändler immer mehr eigene Arbeiter allein zu verwenden.

Das Personal der Holzhandlung zerfällt in drei verschiedene Kategorien: das kaufmännisch gebildete Kontorpersonal, das technisch gebildete Aufsichtspersonal und die Arbeiter. Letztere sind teils gelernte, größtenteils aber ungelernte. Die Zahlen sind nicht genau statistisch zu erfassen, da die deutsche Reichsstatistik die Holzhandlungen von den Sägemühlen und anderen holzverarbeitenden Industrien, zu denen auch die Hobelwerke gehören, getrennt aufführt, andererseits aber den Holzhandel häufig auch mit anderen Handelszweigen, z. B. dem Handel mit Baumaterialien, zusammenwirft. In der Praxis ist dagegen eine Trennung des Personals für Holzhandlung, Sägewerk und Hobelei undurchführbar, da die Tätigkeiten fortgesetzt ineinander übergreifen. Die Zahlen der Gewerbe- und Betriebszählungen seit 1875 sind nicht miteinander vergleichbar, da die Einteilung und Zusammenstellung der einzelnen Gruppen wechselt.

Die Zählung vom 12. Juni 1907 gibt folgendes Bild:

	Zahl der Betriebe	Alleinbetriebe	Betriebe mit Personen					Gesamtzahl der beschäftigten Pers.
			1-5	6-10	11-50	51-200	201-1000	
Holzhandel XIX a 7 .	23	2	2	2	7	2	2	1065
Sägemühlen XIIa 1 .	9	1	2	—	4	2	—	252
HolzzurichtungXIIa2	14	1	3	1	6	2	—	342

Die Zahl der im Holzhandel beschäftigten Personen ist seit 1875 von 308 auf 1065 gestiegen, ihre Zahl in der Holzindustrie seit 1882 von 187 auf 871. Von den unter XIIa 2 aufgeführten Betrieben kommen jedenfalls nur diejenigen mit größerem Personal in Frage; sie werden die Hobelwerke vorstellen. Im allgemeinen scheinen die Zahlen aber recht niedrig gegriffen zu sein. Eine genaue Feststellung ist sehr schwierig, weil die Holzarbeiter keine geschlossene Gruppe bilden, sondern dauernd wechseln. Die größten Firmen haben ein kaufmännisches Personal von je 20 bis 30 Personen und eine durchschnittliche Arbeiterzahl bis zu 350 oder 400. Zu Zeiten starker Einfuhr oder steigender Konjunktur für Hobelwaren muß zahlreiche Aushilfe in Anspruch genommen werden, während bei sinkender Konjunktur und namentlich im Winter der größte Teil der Arbeiter ausgeschieden wird. Das Aufsichtspersonal fällt teilweise mit dem Kontorpersonal zusammen, außerdem gibt es Lagermeister und bessergestellte Vorarbeiter, welche zugleich die Aufsicht führen und sich meistens aus den altgedienten Arbeitern rekrutieren. Häufig sind sie auch gelernte Handwerker, wie namentlich Tischler und Zimmerleute. Unter den Arbeitern überwiegen die ungelernten; gelernte gibt es nur bei der Bedienung der Maschinen und Motoren.

Die höheren Angestellten, kaufmännische wie technische, müssen speziell für den Holzhandel und die Holzindustrie ausgebildet sein, da die Fachkenntnisse nur durch lange Praxis erworben werden können. Die Hobelmeister werden meistens aus Gebieten geholt, in denen die Holzindustrie einen großen Teil des wirtschaftlichen Lebens beherrscht. Für Lübeck kommt besonders Ostpreußen in Frage. Während früher die

Ausbildung eigener junger Leute zu Hobelmeistern in Lübeck nicht Sitte war, haben die größeren Firmen neuerdings auch angefangen diese zu übernehmen.

Das Arbeiterpersonal ergänzt sich aus den Beständen der gewöhnlichen Hafenarbeiter. Eine Scheidung zwischen ihnen ist überhaupt nicht möglich. Durch die Praxis eignen sie sich die geringen Fachkenntnisse, die zur Stapelung auf dem Lager, im Schiff oder auf dem Eisenbahnwaggon erforderlich sind, leicht an. Das ist um so eher möglich, als die Arbeiten regelmäßig von einem größeren Trupp Arbeiter ausgeführt werden unter Leitung geschulter Vorarbeiter. An Arbeitsleistungen kommen für den Holzhandel an sich nur Brettertragen und -stapeln in Betracht. Ersteres erfordert nur physische Kraft, die Stapelung dagegen besondere Aufmerksamkeit und Sorgfalt. Gewöhnlich nehmen ein oder zwei geschulte Arbeiter die Bretter in Empfang und besorgen die sachgemäße Lagerung, während der große Rest nur den Transport ausführt.

Die Arbeiter in den Sägewerken und Hobeleien müssen die rauhe Ware vom Lager holen, die Bearbeitung leiten, die fertige Ware prüfen und sie wieder in die Lagerschuppen schaffen. Hier greifen also die Arbeiten des Holzhandels und der Holzindustrie ineinander über, denn die Zu- und Abfuhr des Holzes wird meistens von den gewöhnlichen Lagerarbeitern ausgeführt. An der Maschine selbst sind mehrere Personen tätig, der Hobelmeister zur Bedienung der Maschine und des Motors und ein bis zwei andere zur Beihilfe bei der Einführung der Bretter in den Hobel oder die Säge. Da die Arbeiter Hobel und Säge selbständig einstellen müssen, sind hier besonders geschickte und zuverlässige Leute erforderlich. Sie müssen die Ware, je nach Güte und Art, verschieden behandeln;

es ist deshalb eine fachliche Ausbildung, leichte Auffassungsgabe und große Genauigkeit Vorbedingung. Wenn die gehobelte oder gesägte Ware noch irgendwelche Fehler aufweist, so wird sie mit der Hand von gelernten Handwerkern nachbearbeitet. So gibt es auch Tischler, Zimmerleute und weniger geschulte Nachputzer. Für Reparaturen und häufig vorkommende andere Arbeiten sind auch eigene Schmiede vorhanden, für die es in einem großen Betrieb jederzeit Arbeit gibt.

Nur die bessergestellten Arbeiter sind, wie schon gesagt, fest angestellt, damit ein Stamm vorhanden ist, auf den sich der Holzhändler verlassen kann. Das ist ein besonders dringendes Erfordernis, da die Arbeiterverhältnisse im allgemeinen nicht sehr erfreulich sind. Dies kennzeichnet sich schon in den jährlichen Handelskammerberichten dadurch, daß regelmäßig über die Arbeiterverhältnisse im Holzhandel besonders berichtet wird, was bei anderen Handels- und Industriezweigen nicht üblich ist. Die Holzarbeiter sind wie die gesamten Hafenarbeiter im „Deutschen Transportarbeiterverband“ organisiert und gehören zur Ortsgruppe Hamburg. Der Verband ist reine Parteiorganisation der Sozialdemokratie. Der Holzhändlerverein hat sich gezwungen gesehen, diese Organisation als Vertretung der Arbeiter anzuerkennen. So kommt es, daß bei allen Streitigkeiten die Arbeitgeber nicht mit ihren eigenen Leuten verhandeln, sondern meistens mit dem Hamburger Ausschuß. Dadurch wird den Verhandlungen ein parteipolitischer Charakter aufgezwungen, da die Hamburger für die wirtschaftlichen Verhältnisse des Lübecker Holzhandels wenig Verständnis haben. Die Arbeiterorganisation befindet sich den Arbeitgebern gegenüber infolge ihrer Geschlossenheit im Vorteil, weil die Holzhändler es auf keinen

Streik ankommen lassen dürfen, wenn sie nicht einen großen Teil ihrer Absatzgebiete verlieren wollen. Dieses Mißverhältnis kommt besonders in der Lohnfrage zum Ausdruck.

Die Löhnungsart ist bei den Lübecker Firmen nicht einheitlich und wechselt je nach der Art der Arbeit innerhalb der Firmen selbst. Der Akkordlohn hat zur Voraussetzung, daß es sich um eine abgeschlossene, gleichförmige Arbeit handelt, bei welcher die Arbeiter oder die Arbeitergruppe von Außenstehenden unabhängig ist. Im allgemeinen gilt bei den Arbeitern der Grundsatz: „Akkordarbeit ist Mordarbeit"; trotzdem kommt sie für einzelne Leistungen in allen und für die ganze Arbeit in vereinzelten Firmen vor. Wichtig ist der Umstand, daß häufig nur wenig Arbeit vorhanden ist, so daß Akkordarbeit nur geringen Lohn einbringen kann und in ihren Erträgnissen sehr schwankt. Vor allem kommt aber die Anlage der Lagerplätze in Betracht. Die älteren Lagerschuppen reichen bis dicht an das Flußufer hinan. Sind nun bedeutende Vorräte vorhanden, so ist es oft sehr schwierig, die ankommenden Waren in fortlaufender Reihe vom Schiff in den Schuppen zu bringen. Die Arbeiter stören sich gegenseitig, es entstehen Stockungen, so daß nicht die volle Arbeitskraft und -zeit ausgenutzt werden kann. Eine genaue Berücksichtigung dieser Mißstände bei der Berechnung des Akkordsatzes ist nicht möglich. Die modernen Schuppen liegen weiter landeinwärts und ermöglichen eine leichtere und freiere Zubringung der Waren. Soweit die Holzhandlungen über sie verfügen, bringen sie Akkordlöhne zur Anwendung, wobei die Entfernung vom Schiff in Anrechnung gebracht wird. Allerdings sind sie in der Minderzahl. Desgleichen wendet man in den Sägewerken und Hobeleien

Akkordlohn an, namentlich in Zeiten angestrengter Arbeit. So ist es z. B. den Holzspediteuren möglich, ihre Leute in Akkord arbeiten zu lassen. Sie haben nur wenige festangestellte Vorarbeiter, die regelmäßig bezahlt werden, auch wenn keine Arbeit vorhanden ist. Im Bedarfsfalle engagieren diese an der Arbeiterbörse so viele Hilfsarbeiter, wie sie gerade brauchen, aus den Kreisen der gewöhnlichen Hafenarbeiter, die dann Akkordlöhnung erhalten. Gelegentlich arbeiten sie auch mit der Trägerkorporation. Es sind dies besonders zuverlässige und sichere Arbeiter, die einen streng abgeschlossenen Kreis für sich bilden. Die allgemeine Einführung des Akkordlohnes ist an dem Widerstand der Arbeiter gescheitert. Sie stellten die Forderung, daß ihnen bei Akkordlohn von den Arbeitgebern ein Lohnminimum garantiert würde, welches den üblichen Tagelohn um ein Drittel überschritte. Dagegen übernahmen sie keine Garantie, daß nun auch von ihrer Seite eine bestimmte Minimalarbeit geleistet würde. Die Holzträger zeichnen sich aber durch eine besondere Langsamkeit bei der Arbeit aus, so daß sie sich auf jeden Fall mit dem zugesicherten Minimallohn bei geringster Arbeitsleistung begnügt hätten. Darauf konnten sich die Holzhändler selbstverständlich nicht einlassen, und so blieb es in der Hauptsache beim Stundenlohn, der durch einen zwischen Arbeitgebern und -nehmern vereinbarten Tarif geregelt ist. Beim Stundenlohn nimmt der Arbeitgeber den ganzen Ausfall, der durch Stockungen und dergleichen verursacht wird, auf sich. In Zeiten starker Anspannung muß mit Überstunden gearbeitet werden, die mit 10 Pf. mehr bewertet werden. Für die Löhne der Holzträger stehen mir die Zahlen seit 1886 zur Verfügung, für die der industriellen Arbeiter nur seit 1900.

Der Lohn betrug für die Holzträger[17]):

1886	2,— bis 2,40 ℳ	pro Tag, einzelne Wochen 3,— ℳ,
1887	2,40 bis 2,50 =	= =
1888	2,50 =	= = bis 9. Juni,
	3,— =	= = bis 24. Juni,
	2,70 =	= = seit 25. Juni,
1889	2,70 =	= = bis 18. Mai,
	3,— =	= = nach 14tägigem Streik,
1890	3,— =	= = bis 15. Mai,
	0,35 =	= Stunde, seit 16. Mai,
1891	0,35 =	= = bis 20. November,
	0,30 =	= = seit 21. November,
1892	0,30 bis 0,35 =	= =
1893/99 . . .	0,30 =	= = bis Mai,
	0,33 =	= = seit Mai,
1900/04 . . .	0,35 =	= =
1905/06 . . .	0,37 =	= = bis Mai 1906,
	0,39 =	= =
1907	0,39 =	= = bis November,
	0,41 =	= =
1908/10 . . .	0,41 =	= =
1910/12 . . .	0,43 =	= =
seit 1912 . . .	0,45 =	= =

Bis 1915 ist den Arbeitern eine Erhöhung bis 0,47 ℳ zugesichert.

[17]) Nach einer Aufstellung des Herrn Peters.

Die industriellen Arbeiter erhielten pro Stunde:

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	
Tischler . .	40	44	44	44	46	46	50	52	54	Pf.
Zimmerleute .	44	46	46	46	46	46	50	51	53	"
Schmiede . .	42	44	44	44	44	44	45	50	52	"
Hobelarbeiter	40	42	42	42	42	42	46	48	50	"
Gattersäger .	40	42	42	42	42	42	46	48	50	"
Nachputzer .	37	39	39	39	39	39	43	45	47	"

Bei den ungelernten Arbeitern hat sich der Lohn um rund 100 % gehoben. Im Verhältnis zu den gewöhnlichen Hafenarbeitern, aus denen sie hervorgegangen sind, haben die Leute wenigstens im Sommer eine ziemlich sichere Position, während die Hafenarbeiter der wechselnden Nachfrage nach Arbeit unterworfen sind. Zu bemerken ist, daß fast jede Erhöhung der Löhne im Frühjahr bei Beginn der Zufuhr stattfand, während der Herbst häufig Nachlässe brachte. Die Löhne der gelernten Arbeiter haben sich ziemlich einheitlich aufwärts bewegt, wenn auch der Grad der Erhöhung verschieden ist. Eine Verschiebung hat besonders 1907 stattgefunden, indem die Tischler in die erste Stelle aufrückten, die bis dahin von den Zimmerleuten behauptet war. Die Arbeiter treten durchschnittlich jedes zweite Jahr in eine Lohnbewegung und erhalten in neuerer Zeit regelmäßig zirka 50 % ihrer Forderung zugebilligt.

Die Arbeitszeit ist nach Jahreszeiten verschieden. Durchschnittlich rechnet man sie von 6 Uhr morgens bis 6 Uhr abends. Davon entfallen 1½ Stunden auf die Mittagspause und ½ Stunde auf das Frühstück. Die halbstündige Vesperpause ist in letzter Zeit fortgefallen, so daß man ungefähr

mit einer täglichen tatsächlichen Arbeitszeit von 10 Stunden rechnen kann. Im Winter wird sie, je nach Bedarf, eingeschränkt bis auf kürzestens 7 Stunden. Im Sommer findet nach Bedarf eine Verlängerung durch Überstunden statt.

Da die Holzhandlungen in der Mehrzahl außerhalb der Stadt liegen in einer Gegend, die für den Anbau erst ungenügend erschlossen ist, sind viele Arbeiter nicht in der Lage, ihr Mittagessen in ihrer Häuslichkeit zu sich zu nehmen; es ist ihnen deshalb Gelegenheit gegeben, während dieser Zeit, namentlich bei ungünstiger Witterung, in besonders errichteten Wärm- und Erfrischungsräumen Unterkunft zu finden. Andere soziale Fürsorgeeinrichtungen bestehen für den Holzhandel besonders nicht. So fehlt vor allem auch eine besondere Arbeitsvermittlungstelle für die Holzbranche; man ist auf die allgemeine Arbeitsvermittlung angewiesen. Im allgemeinen kommen die Arbeiter selbst zu den Lagermeistern und bieten ihre Arbeit an. Die Beschäftigung weiblicher Arbeiter kommt der Natur der Arbeit nach nicht in Frage.

Auf dem Gebiet der Arbeitsverhältnisse bleibt noch viel zu tun übrig. Vielleicht gelingt es dem Verein der Holzhändler, hier allmählich eine Besserung durchzuführen, wenn er sich, vereint mit den Arbeitern, bemüht, ein besseres gegenseitiges Einvernehmen herzustellen. Vorläufig herrscht noch eine starke gegenseitige Erbitterung. Die Organisationen müssen den Charakter von Kampfverbänden mit der Zeit verlieren, die Parteiinteressen zurückstellen und sich auf dem Boden gemeinsamer wirtschaftlicher Interessen zu finden suchen.

Schluß.

Die Aussichten des Lübecker Holzhandels.

Die vorstehenden Ausführungen haben gezeigt, daß Lübecks Bedeutung für den Holzhandel allein in seiner günstigen geographischen Lage zu suchen ist. Damit ist aber zugleich auch eine Beschränkung gegeben. Sobald die nordeuropäischen Holzexportstaaten nicht mehr imstande sein werden, Holz zu exportieren, muß der Lübecker Handel zugrunde gehen. Schon jetzt hat eine bedeutende Verschiebung nach dem Westen und Süden stattgefunden. Amerika, Österreich-Ungarn, Rumänien und Bulgarien haben für den Holzhandel an Bedeutung gewonnen und werden die nordeuropäischen Staaten immer mehr überflügeln. Es wäre jetzt zu untersuchen, wie die Waldverhältnisse und die Aussichten für die Forstwirtschaft in Nordeuropa liegen.

In Rußland ist von den Domänenwaldungen vorläufig nur der geringere Teil ausgenutzt. Es kann nicht einmal das ganze gefällte Holz verkauft werden, noch viel weniger kann das ganze Holz, das im Interesse einer geordneten Forstwirtschaft gefällt werden müßte, auch tatsächlich geschlagen werden. Es fehlt noch an geeigneter Abfuhrgelegenheit. Eine Ausnahme hiervon macht nur das Weichselgebiet. In entfernteren Gebieten kann man rechnen, daß nur etwa die Hälfte des Waldbestandes ausgenutzt wird. Etwas günstiger liegen die

Verhältnisse bei den Privatwaldungen. Hier hat privater Unternehmungsgeist für eine bessere Erschließung gesorgt. Rußland wird noch lange Zeit imstande sein, nicht nur seinen eigenen Holzbedarf zu decken, sondern auch die ganzen europäischen Importstaaten zu versorgen, produziert es doch noch jetzt alljährlich allein ungefähr doppelt so viel Holz, wie sämtliche europäischen Importländer im Laufe eines Jahres aufnehmen können.

In Finnland verhalten sich Privatwaldungen und Staatswaldungen gleichfalls verschieden. Die Privatwaldungen sind größtenteils zu stark ausgenutzt; die Abholzung ist größer als der Nachwuchs. Dadurch hat man sich gezwungen gesehen, immer weiter nach dem Norden vorzudringen. Hier befindet sich der größte Waldbesitz in Staatshänden. Es ist hier der Nachwuchs noch bedeutend größer als die Ausnutzung, da die Transportverhältnisse vorläufig noch recht schwierig sind.

In Schweden ist der Süden fast ganz von Wald entblößt worden, während er früher die größten Holzmengen für Deutschland lieferte. Schweden verfügt über eine sehr gut geordnete Forstwirtschaft. Es ist deshalb dafür gesorgt, daß die Nutzung den Zuwachs nicht überschreitet. Namentlich im Norden sind aber auch die Wälder zum Teil noch so wenig erschlossen, daß hier noch lange Zeit die Möglichkeit starken Abholzens bleiben wird. Schweden wird noch auf lange hinaus seinen Export steigern können.

Norwegen kommt, wie schon gesagt, für Lübeck gar nicht in Betracht. Hier ist schon früh starker Raubbau getrieben worden, und auch jetzt noch ist, wenigstens im Norden, die

Nutzung größer als der Zuwachs. Außerdem ist der einheimische Konsum so stark, daß nur der geringere Teil der ganzen Produktion exportiert werden kann.

Für die Zukunft wird man demnach darauf angewiesen sein, die Handelsbeziehungen zu Rußland und Schweden in erster Linie aufrechtzuerhalten, da sie allein eine dauernde Versorgung gewährleisten. Solange dies aber der Fall ist, wird auch der Lübecker Holzhandel eine hervorragende Rolle im nordeuropäischen Holzverkehr spielen.

Die gesamte Holzeinfuhr Lübecks in Doppelzentnern à 100 kg nach Warengattungen geordnet.

Im Jahre	Bretter und Planken	Balken und Sparren	Sonstiges unbearbeitetes Holz oder nur roh bearbeitetes Holz	Papierholz	Schwellen	Faßdauben
1882	1 604 652	325 068	15 574	—	35 700	—
1883	1 010 268	116 316	13 450	—	2 118	—
1884	1 164 690	139 212	33 562	—	2 886	—
1885	1 092 966	117 264	13 362	—	—	—
1886	1 257 064	110 390	21 056	—	—	—
1887	1 346 928	98 304	6 273	—	—	—
1888	1 875 408	262 536	15 497	3 534	—	—
1889	1 986 894	220 824	19 634	3 900	—	—
1890	1 391 964	123 924	21 162	4 692	—	—
1891	1 896 384	173 770	38 208	10 752	—	—
1892	1 857 192	210 312	35 790	8 928	—	—
1893	1 428 474	143 328	34 164	51 936	—	—
1894	1 451 658	127 692	52 632	624	—	—
1895	1 447 236	118 626	60 324	13 056	—	—
1896	1 558 836	154 002	102 060	55 482	—	—
1897	2 143 692	230 548	74 132	15 209	—	—
1898	1 642 146	259 549	83 310	32 897	—	18 324
1899	1 910 760	334 268	39 128	—	—	20 437
1900	2 059 631	339 087	63 581	67 055	—	—
1901	1 823 550	134 864	80 629	25 780	—	8 590
1902	2 125 038	260 353	49 798	42 208	—	6 834
1903	2 062 992	206 522	57 247	41 606	—	9 595
1904	2 049 187	255 434	100 575	44 746	—	25 528
1905	2 681 308	285 130	68 045	93 126	—	26 205
1906	2 754 062	317 426	203 255	10 526	—	5 599
1907	2 781 711	375 153	86 227	344 268	105 937	2 733
1908	2 381 451	265 488	98 555	310 733	33 402	10 384
1909	2 631 960	370 590	111 783	356 593	11 004	16 004
1910	2 711 011	370 773	69 723	220 776	33 787	4 614

Die gesamte Holzeinfuhr Lübecks in Doppelzentnern à 100 kg nach Warengattungen geordnet.

Im Jahre	Fertige Holzwaren	Furniere und Stuhlsitze	Zündhölzer	Holzdraht	Holzmasse und Zellulose	Brennholz
1882	3 086	—	45 049	1 169	3 914	26 922
1883	1 509	—	47 957	524	1 689	11 256
1884	3 742	—	45 048	332	1 071	23 298
1885	3 125	—	55 571	1 057	104	11 778
1886	2 744	—	67 372	406	110	30 600
1887	11 340	—	51 968	630	16	23 988
1888	9 503	14	55 611	2 306	2 801	28 314
1889	15 694	5	44 453	8 465	1 147	17 616
1890	21 240	9	55 344	5 869	1 943	17 880
1891	28 313	3	44 582	4 932	2 151	34 026
1892	23 485	7	58 407	7 060	6 737	39 918
1893	13 594	3	22 415	8 863	10 209	35 598
1894	37 066	89	32 027	11 862	1 037	27 894
1895	49 882	8	43 760	5 984	56	24 150
1896	39 906	17	13 076	9 033	991	30 342
1897	59 468	3	28 903	20 777	1 575	23 785
1898	84 100	2 749	20 437	14 077	8 033	23 600
1899	98 142	4 253	15 445	16 951	40 709	23 211
1900	99 607	4 509	18 153	24 737	17 616	14 286
1901	86 786	2 753	15 822	18 744	13 189	25 790
1902	94 203	7 067	14 618	8 462	29 886	19 352
1903	109 053	6 180	11 407	14 360	84 224	15 161
1904	143 675	6 251	8 796	17 413	46 305	14 443
1905	125 471	10 991	7 958	15 812	99 658	10 988
1906	104 688	9 301	7 999	25 015	59 198	62 960
1907	109 258	7 737	6 922	12 859	74 606	7 728
1908	91 644	10 602	6 071	21 588	113 818	9 654
1909	96 861	11 799	12 458	18 111	118 312	6 573
1910	96 565	9 839	3 470	4 600	51 254	4 236

Lebenslauf.

Ich wurde am 27. Dezember 1887 in Lübeck als Sohn des evangelisch-lutherischen Schiffskapitäns Carl Hannemann geboren. Nach vollendetem sechsten Lebensjahre besuchte ich das Progymnasium meiner Vaterstadt, um im Jahre 1900 in die Untertertia der Realgymnasial-Abteilung des Katharineums zu übersiedeln. Ostern 1906 erhielt ich das Zeugnis der Reife und widmete mich zunächst dem Studium der Rechtswissenschaft. Nachdem ich in Heidelberg, Jena und Marburg die vorgeschriebenen juristischen Vorlesungen absolviert hatte, gab ich das juristische Studium auf und zog mich aus Gesundheitsrücksichten längere Zeit in ein Sanatorium und in meine Heimat zurück. Ostern 1912 ging ich, nachdem ich mich schon privatim vorbereitet hatte, nach Leipzig, um mich hier unter der Leitung des Herrn Geheimen Hofrat Professor Bücher dem Studium der Nationalökonomie zuzuwenden. Ich hörte außerdem die staatswissenschaftlichen Vorlesungen der Herren Professoren Schmid und Wörner, die philosophischen der Herren Professoren Wundt und Volkelt sowie die wirtschaftsgeographischen der Herren Professoren Partsch und Friedrich. Außerdem gehörte ich seit dem Anfang meines Leipziger Aufenthaltes den „Vereinigten staatswissenschaftlichen Seminaren“ als Mitglied an, auf denen ich auch diese Arbeit angefertigt habe.